



Centre des Études Doctorales : Sciences Economiques et Gestion
Laboratoire Interdisciplinaire de Recherche en Économie, Finance et Management des
Organisations

Thèse pour l'obtention du Doctorat en Sciences Économiques et Gestion

Sous le thème :

***GOVERNANCE ET CROISSANCE ECONOMIQUE :
APPROCHE ECONOMÉTRIQUE DU CAS DU MAROC***

Présentée et soutenue publiquement par :

M. Ibrahim DADA

Sous la direction du professeur :

Pr. Amina HAUDI

Les membres du jury :

Pr. Amina HAUDI	PES à la FSJES - FES	(Présidente)
Pr. Abderrazak EL HIRI	PES à la FSJES - FES	(Suffragant)
Pr. Abdelkader CHARBA	PES à la FSJES - MEKNES	(Suffragant)
Pr. Fouad BEN EL HAJ	PH à la FSJES - FES	(Suffragant)
Pr. Mounir BENBOUBKER	PH à la FSJES - FES	(Suffragant)

Année Universitaire 2020-2021

REMERCIEMENTS

Je voudrais avant tout remercier chacun des membres de Jury pour l'honneur qu'ils m'ont fait de s'intéresser à ce travail et d'avoir accepté de l'évaluer.

Je pense particulièrement au professeur Amina HAOUDI, ma directrice de thèse, pour la finesse de ses attitudes sur le plan aussi bien humain que scientifique. Ses remarques successives ont permis d'améliorer les différentes versions de ce travail. Elle a toujours trouvé comme promotrice le juste équilibre entre la liberté qu'elle m'a laissée dans le choix des grandes orientations et dans la détermination des pistes à suivre, d'une part, et un soutien total sans faille dans les moments délicats d'autre part.

Dans le cadre de mes travaux, j'ai reçu de professeur Abderrazak EL HIRI des remarques fines ainsi que de précieux avis et suggestions. Ainsi je ne peux que leur présenter mes sincères remerciements et salutations.

Mes remerciements s'adressent :

Au professeur Abdelkader CHARBA pour avoir rapporté sur ma thèse ;

Aux professeurs Fouad BEN EL HAJ et Mounir BENBOUBKER pour avoir accepté de participer au jury ;

Mon vif remerciement s'adresse aussi à tous les enseignants rencontrés au sein de la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Fès, qui ont collaborés dans ma formation académique. Et de plus, à mes collègues de l'administration fiscale de Sefrou, qui n'ont jamais cessés de m'encourager.

Mes remerciements s'adressent également aux membres de ma famille qui ont toujours cru en moi et m'ont soutenue durant ces longues années d'études, pour tous les sacrifices qu'ils ont faits, l'amour et le soutien qu'ils m'ont apportés.

Ibrahim DADA

Résumé :

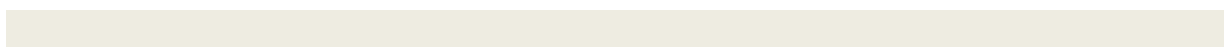
Dans ce travail, nous examinons le lien qui peut exister entre la gouvernance et la croissance économique. Nous utilisons des séries temporelles pour estimer à l'aide de Modèles Vectoriels à Correction d'Erreur (MVCE). La méthodologie adoptée est une approche en trois étapes. La première consiste à vérifier les propriétés statistiques des séries temporelles à l'aide des tests de racine unitaire de Dickey-Fuller et Phillips-Perron. Dans la deuxième étape on utilise la théorie de la cointégration en adoptant l'approche multi-variée de Johansen fondée sur le maximum de vraisemblance. Enfin, dans la troisième étape, le test de causalité de Granger dans le cadre d'un modèle à correction d'erreur est effectué pour déterminer la direction de la causalité entre la croissance économique et la gouvernance puis la validation des modèles estimés à travers les tests de diagnostic. Les résultats montrent un ordre d'intégration d'ordre un (I(1)) pour chacune des séries. Quant au test de cointégration, le résultat indique l'existence d'une relation de long terme entre la croissance économique et la gouvernance. Le test de causalité au sens de Granger révèle l'existence d'une causalité bidirectionnelle entre la gouvernance et la croissance économique en termes de PIB par tête. Les modèles estimés passent avec succès tous les tests de diagnostic.

Mots-clés: Cointégration ; Causalité ; Gouvernance ; croissance économique ; Modèle à correction d'erreur.

Abstract :

In this work, we examine the link that can exist between governance and economic growth. We use time series to estimate using Vector Models at Error Correction (MVCE), the long-term relationship between governance and economic growth in Morocco. The methodology adopted is a three-step approach. The first step is to verify the statistical properties of the time series (stationarity and order of integration) of economic growth and governance using Dickey's Fuller and Phillips-Perron. In the second stage we use the theory of co-integration developed by Engle and Granger to examine the long-term relationship between governance and economic growth. This is done by adopting Johansen's multi-variate approach based on maximum likelihood. Finally, in the third stage, the Granger causality test as part of an error-corrected model is carried out to determine the direction of causality between economic growth and governance and then the validation of estimated models through diagnostic. The results show an integration order of one (I(1)) for each of the series. As for the cointegration test, the result indicates that there is a long-term relationship between economic growth and governance. The Granger causality test reveals a two-way causality between indicators of governance and economic growth in terms of GDP per capita. The estimated models successfully pass all diagnostic tests.

Keywords: co-integration, causality, Governance, economic growth, Error-correction models.



LISTE DES ACRONYMES ET DES ABREVIATIONS

AD	Autorité de droit
ADF	Dickey-Fuller Augmenté
ARDL	AutoRegressive Distributed Lag
AUTOC	Indicateur d'Autocratie
BEEPS	Business Environment and Entreprises Performance Survey
BERD	Banque Européenne de Reconstruction et de Développement
BERI	Business Environment Risk
CC	Contrôle de corruption (Contrôle of Corruption)
CERCAP	Centre d'etudes et de Renforcement des capacités d'analyse et de Plaidoyer
CPI	Corruption Perception Indicators
DCFAP	Dépenses de la Consommation Finale des Administration Publiques
DEMOC	Indicateur de Démocratie
DEPF	Direction des Etudes et des Prévisions Financières
DW	Durbin et Watson
ECM	Terme à Correction d'Erreur
ER	Indicateur de Risque Economique
FBCF	Formation Brute du capital fixe
FH	Freedom House
FMI	Fond Monétaire international
FR	Indicateur de Risque Financier
GE	Efficacité gouvernementale (government effectiveness)
IBG	Indicateur de bonne Gouvernance
ICRG	The International Country Risk Guide
IDH	Indicateur de développement Humain
IGA	Indicateur de Gouvernance Administratif
IGC	Indicateur de Gouvernance Globale
IGE	Indicateur de Gouvernance Economique
IGP	Indicateur de Gouvernance Politique
INF	Taux d'Inflation
K	Stock de capital
KKZ	Indicateur de Kaufmann, Kraay et Zoido Lobatone
KPSS	Kwiatowski, Philips, Schmidt et Shin
L	Force de travail
MDGD	Management Development Governance Division
OIG	Organisation Intergouvernementale
PAS	Programme d'Ajustement structurel
PIB	Produit Intérieur Brut
PIB/h	Produit Intérieur Brute par tête
PNB	Produit national Brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PP	Philips Perron

PR	Indicateur de Risque Politique
PRS	Political Risk Service
PRS	Political Risk Service
PS	Stabilité politique et absence de violence / Terrorisme (political stability)
RL	L'autorité de droit (Rule of Law)
RQ	Qualité de régulation (regulatory quality)
SCR	Somme des carrés Résiduelles
SNG	Système Nationaux de Gouvernance
TI	Transparency Institute
UCM	Unobserved Components Model
VA	Voix et responsabilité (voice and accountability)
WBES	World Business Environment Survey
WBI	World Bank Institute

SOMMAIRE

LISTE DES ACRONYMES ET DES ABREVIATIONS	1
INTRODUCTION GENERALE	4
CHAPITRE I : LA NOTION DE GOUVERNANCE : UNE APPROCHE THEORIQUE GLOBALE	12
<i>Introduction :</i>	13
<i>SECTION 1 : HISTORIQUE DE LA NAISSANCE.....</i>	14
<i>SECTION 2 : LES PRINCIPES ET LES TYPES DE LA GOUVERNANCE.....</i>	24
<i>SECTION 3 : LA GOUVERNANCE ENTRE LA DIVERSITE DES FONDEMENTS THEORIQUES ET DES ACTEURS.....</i>	40
<i>Conclusion :</i>	69
CHAPITRE II : LES INDICATEURS ET LES COMPOSANTES DE LA GOUVERNANCE	71
<i>Introduction :</i>	72
<i>SECTION 1 : LES INDICATEURS DE LA GOUVERNANCE.....</i>	73
<i>SECTION 2 : LES SOURCES DES INDICATEUR DE GOUVERNANCE.....</i>	82
<i>SECTION 3 : L'ANALYSE APPROFONDIE DES INDICATEURS COMPOSITES KKZ.....</i>	104
<i>Conclusion :</i>	115
CHAPITRE III : LA RELATION ENTRE GOUVERNANCE ET CROISSANCE ECONOMIQUE	116
<i>Introduction :</i>	117
<i>SECTION 1 : LES THEORIES DE LA CROISSANCE.....</i>	119
<i>SECTION 2 : LA NOUVELLE ECONOMIE INSTITUTIONNELLE</i>	131
<i>SECTION 3 : UNE SYNTHESE DES TRAVAUX EMPIRIQUE DE LA RELATION ENTRE LA GOUVERNANCE ET LA CROISSANCE ECONOMIQUE.....</i>	160
<i>Conclusion :</i>	174
CHAPITRE IV : L'ETUDE EMPIRIQUE DE LA RELATION ENTRE GOUVERNANCE ET CROISSANCE ECONOMIQUE POUR LE CAS DU MAROC	177
<i>Introduction :</i>	178
<i>SECTION 1 : CHOIX DES VARIABLES ET LEUR EVOLUTION</i>	179
<i>SECTION 2 : ETUDE DES RELATIONS DE LONG TERME.....</i>	190
<i>SECTION 3 : ETUDE DE LA DYNAMIQUE DE COURT TERME</i>	207
<i>Conclusion :</i>	226
CONCLUSION GENERALE	227
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	233
ANNEXES.....	246

INTRODUCTION GENERALE

Depuis la fin des années 1990, la promotion de la bonne gouvernance est une priorité pour les grandes organisations internationales, telles que le Fonds Monétaire International ou la Banque Mondiale, dans leurs programmes de lutte pour le développement et pour la réduction de la pauvreté. De manière très générale, nous pourrions définir la bonne gouvernance comme la fourniture effective et efficace par un Etat Nation de biens publics adaptés aux besoins de ses citoyens. Nous retenons ici, une définition beaucoup plus restrictive. Nous entendons par gouvernance « les traditions et les institutions par lesquelles l'autorité est exercée dans un pays pour le bien commun. Cela inclut le processus par lequel les gouvernements sont choisis, contrôlés et remplacés, la capacité du gouvernement à élaborer et mettre en place des politiques judicieuses, ainsi que le respect des citoyens et l'état des institutions gouvernant leurs interactions économiques et sociales »¹. Six aspects de la gouvernance sont généralement distingués : le caractère démocratique des institutions politiques, l'instabilité politique et la violence, l'efficacité des pouvoirs publics, le poids des réglementations, la primauté du droit, et enfin la lutte contre la corruption.

La notion de gouvernance est devenue alors un élément clé des politiques de développement et de réduction de la pauvreté, principalement suite aux premières évaluations des programmes d'ajustement structurels. En effet, depuis cinquante ans, les politiques de développement passent d'un paradigme à un autre. Les théories du développement ont, selon les époques, mis l'accent sur les carences et les succès du marché, présenté l'Etat comme un acteur volontariste ou un acteur passif, et encouragé tour à tour les mérites de l'ouverture au commerce extérieur, de l'épargne et de l'investissement, de l'éducation et de la diffusion du savoir, de la stabilité financière et macroéconomique. Les développements précédents se sont inscrits essentiellement sur l'axe Etat-marché en supposant que ce sont les deux seules formes de coordinations dans les économies. Comme l'une et l'autre ont rencontré des limites, voire des échecs dans leur application, une façon de réconcilier ces deux approches consiste à rechercher une combinaison optimale entre mécanismes de marché et coordination par les pouvoirs publics (Boyer 2001) : la gouvernance. Cette notion apparaît dans l'économie du développement pour renouveler le débat existant entre Etat et marché, tout en tenant en compte d'un nouveau facteur, les institutions et du niveau de leur application. Au cours de leur développement, les courants de pensée n'ont pas pris en considération les facteurs non économiques du développement et se sont plus concentré sur des aspects techniques et

¹ Kaufmann, Kraay et Zoido-Lobaton ; 1999 p.1.

physiques du développement comme le capital physique et humain. Les échecs des stratégies de développement passées sont imputés aux carences de la gouvernance et le rôle des organisations internationales, chargées de promouvoir le développement, devraient encourager la mise en place de « bonnes institutions » et de leur application effective. La notion de gouvernance se trouve donc au cœur des débats sur les stratégies de développement et fortement liée à la question des institutions.

La question de la gouvernance est au-devant des préoccupations aussi bien des gouvernements que des gouvernés et des organismes au service du développement. Plusieurs facteurs ont concouru à faire de la qualité de la gouvernance, dans les pays en développement et les marchés émergents, l'une des grandes priorités des investisseurs internationaux et des agences nationales et multilatérales de coopération au développement des pays tels que : l'augmentation spectaculaire des investissements internationaux dans les pays en développement, la fin de la guerre froide, l'échec des réformes des politiques de développement des années 80 et 90 et la prise de conscience de l'importance de la politique dans le développement économique et des réformes.

En fait, l'intérêt croissant pour la qualité de la gouvernance, dans les pays en développement et les économies émergentes, a entraîné une augmentation spectaculaire de l'utilisation des indicateurs de gouvernance.

Cependant, fidèles au principe que l'on ne peut gérer que ce que l'on peut quantifier, de nombreux investisseurs internationaux et agences nationales et multilatérales d'aide publique au développement, ainsi que des chercheurs et des médias tentent à mesurer la qualité de la gouvernance dans ces pays. Cela à des fins analytiques mais aussi pour guider les flux d'investissements et l'aide publique vers ces pays avec des conséquences très importantes pour ceux-ci.

Comme l'a récemment constaté le comité consultatif économique et industriel auprès de l'OCDE, la qualité de la gouvernance est pour les investisseurs le premier déterminant des décisions d'investissement, dans les pays en développement et les marchés émergents. Pour les agences de coopération au développement de l'OCDE, nationales et multilatérale, le tournant remonte à 1996, lorsque la Banque Mondiale a renoncé à une politique de longue date qui l'amenait à ne tenir aucun compte des problèmes de faiblesses institutionnelles et de mauvaise gouvernance dans les pays emprunteurs. Depuis, les bailleurs utilisent, de plus en plus, les indicateurs de la gouvernance pour identifier et récompenser les pays en développements œuvrant à améliorer la qualité de leur gouvernance.

Cependant, ces travaux qui ont été menés pour mettre en point la nature des interactions entre la qualité de la gouvernance au sens large et comportement d'investissement, ont révélé des limites des indicateurs de gouvernance utilisés par les investisseurs et les bailleurs au moment de décider de leurs investissements et des allocations d'aide. En fait, bien qu'aucun véritable consensus ne se dégage d'une définition commune de la gouvernance et de son utilité, nombreux sont ceux à vouloir la mesurer. Toute la question est *de savoir comment mesurer quand personne ne s'accorde ni sur le contenu ni sur le contenant ?*

Aujourd'hui, mesurer la gouvernance importe tant au point de vue de la politique nationale, que des relations économiques internationales ou encore de la recherche en sciences économiques et politiques. En effet, les indicateurs de gouvernance ont permis de mieux connaître les causes et les conséquences de la mauvaise gestion des affaires publiques. Ils ont aussi contribué à faire pression sur les gouvernements et les sociétés pour qu'elles agissent. Par exemple, l'indice de perception de la corruption de Transparency International a aidé à inscrire le problème de la corruption dans l'agenda politique international. Enfin, les règles d'allocation du nouveau programme d'aide internationale des Etats Unis, le Millenium Challenge Account, reposent fortement sur des mesures de la bonne gouvernance. En effet, ce programme propose d'assister financièrement uniquement les pays pauvres bien gouvernés ou tentant de l'être. Dans ce cas, la justesse et la précision des indicateurs utilisés sont de première importance. A ce jour, il est possible de recenser près de 140 bases de données ou indicateurs permettant d'éclairer divers aspects de la gouvernance². Il s'agit généralement d'évaluations subjectives produites par des agences privées de notation du risque, des organisations multilatérales, des centres de recherche ou encore des organisations non gouvernementales.

Depuis Smith (1776) la question de la croissance des économies constitue l'une des préoccupations centrales de la recherche économique. Les modèles théoriques auxquels on se réfère généralement lorsqu'on aborde les questions de la croissance économique, sont ceux de Solow (1956) et Swan (1956). Ces derniers s'inscrivent dans le cadre du corpus de la théorie néoclassique, qui fera de nombreux concurrents (Koepmans (1956), Cass (1965)), jusqu'au milieu des années 60. Nous montrons que la question des institutions n'est pas abordée dans l'analyse néoclassique de la croissance. L'hypothèse que la production est donnée par la disponibilité des facteurs de production et la technologie, fait que l'on suppose implicitement

² <http://www.worldbank.org/wbi/governance/govdatasets/index.html>

qu'il y a optimalité des institutions et de la gouvernance. Il n'y a pas de place pour la contradiction ou le conflit, ni pour une quelconque forme d'organisation collective des agents. En effet, la théorie néoclassique standard néglige les rapports sociaux et toute forme de disposition institutionnelle et s'attache à identifier les mécanismes spécifiquement économiques du processus de croissance, rejetant ainsi à la marge de la réflexion économique les dimensions politiques et institutionnelles. Nous verrons par la suite, que ce n'est qu'avec la nouvelle théorie de la croissance endogène qu'on commence à avoir une « reconnaissance » des facteurs institutionnels dans le processus de croissance, notamment avec la reconnaissance du rôle de l'Etat. Toutefois, le paradigme de la croissance endogène accorde une attention réduite aux institutions qui accompagnent le processus de croissance. En effet, les institutions n'ont pas fait l'objet d'une modélisation, mais les théoriciens confortent la proposition de la pertinence d'un environnement institutionnel de l'activité économique, en particulier en considérant, que l'effet de l'accumulation des facteurs productifs est porté par un environnement institutionnel implicite. Les facteurs institutionnels et politiques ne sont pas intégrés d'une manière formelle dans les modèles de croissance. Nous accorderons ensuite une attention particulière à la théorie de la Nouvelle Economie Institutionnelle et en particulier à l'apport des travaux de North dans l'économie de la croissance. Nous montrerons que ces recherches constituent la principale base théorique à partir de laquelle s'inspire le modèle de bonne gouvernance tel qu'il est proposé par la Banque Mondiale. Enfin nous présenterons une synthèse des travaux empiriques qui se sont intéressés à la relation entre la qualité des institutions ou encore de la gouvernance et la croissance économique. Le but est d'examiner les résultats de la littérature empirique sur la relation entre la gouvernance et la croissance économique, tout en discutant de leur validité et de leurs limites. En effet, les travaux empiriques sur la relation entre la gouvernance et la croissance se sont multipliés au cours des années 1990, notamment avec l'apparition d'un nombre croissant d'indicateurs subjectifs sur les mesures des différentes dimensions de la gouvernance. Nous avons choisi de classer des travaux en deux types bien qu'il soit difficile de le faire en raison de l'utilisation de méthodes et de bases de données rarement semblables. Deux types de travaux sont distingués : les « études de première génération » et les « études de deuxième génération ». Le premier type de travaux a permis d'apporter de nombreux résultats qui ont appuyé les principales conclusions des travaux théoriques sur l'importance de la gouvernance et des institutions pour le développement économique.

Au cours des dernières années, les économies émergentes ont réalisé des performances macroéconomiques importantes. Pour renforcer ces performances, les autorités de ces pays ont engagé plusieurs réformes institutionnelles touchant le fonctionnement de l'économie d'une manière générale.

L'objectif majeur de ces pays est d'atteindre le processus de transition vers la « bonne gouvernance ». En effet, l'amélioration de la qualité des institutions devient nécessaire pour aboutir un niveau de développement durable et atteindre un taux de croissance économique élevé.

La mondialisation offre de nouvelles possibilités pour tous les pays de bénéficier de manière efficace de la libéralisation des échanges, des investissements, des flux de capitaux et des mutations techniques, afin de s'engager dans la dynamique d'intégration économique mondiale. Cependant, elle soumet la majorité des pays en développement (y compris le Maroc), à des contraintes et défis principalement dus à des lacunes manifestes au niveau de la gouvernance qui les empêchent de profiter pleinement et de façon égale de ses opportunités.

Pendant la crise, de graves déséquilibres macroéconomiques ont fragilisé certains pays de la zone euro à l'égard des chocs économiques. La surveillance macroéconomique plus vaste du nouveau cadre de gouvernance économique vise d'une part à donner un signal d'alarme précoce et contribue d'autre part au contrôle de la correction des déséquilibres. Le volet préventif de la surveillance comprend un mécanisme d'alerte fondé sur un ensemble d'indicateurs économiques.

Conscient de l'importance de la bonne gouvernance dans l'amélioration de l'environnement des affaires, de la compétitivité et de l'attractivité du pays, ainsi que de la gestion efficiente du capital humain, les pouvoirs publics au Maroc ont inscrit, un ensemble de réformes visant à imprimer un nouvel élan au développement du pays, à ouvrir des perspectives à l'implication des différents partenaires et composantes de la société et à jeter ainsi les bases d'un nouveau mode de gestion du développement.

Le Maroc, à l'instar d'autres pays en voie de développement, n'a cessé, depuis au moins le début des années 80, d'entreprendre des réformes tout azimut pour assurer un cadre institutionnel favorable à la croissance, mais les performances économiques qu'il a réalisées durant les vingt cinq dernières années restent en deçà de ses potentialités et inférieures à celles réalisées par des pays qui avaient, au début des années 80, le même niveau de développement. Ce paradoxe a poussé les experts de la Banque Mondiale à qualifier le cas du Maroc d'énigme

de la croissance. Ainsi, l'objectif assigné à cette recherche est double : examiner la véracité de l'effet de la gouvernance sur l'amélioration des performances économiques et proposer quelques pistes de réformes susceptibles de permettre au Maroc d'améliorer la qualité de sa gouvernance et d'emprunter un nouveau sentier de croissance forte et durable.

L'objectif principal dans ce travail est, d'abord, d'essayer de contribuer à une connaissance plus précise de cette notion de gouvernance et des mesures pour l'évaluer. De plus, nous essaierons d'étudier les liens existants entre la gouvernance et la croissance économique tant que sur le plan théorique que sur le plan empirique.

Ainsi, notre problématique est la suivante :

Dans quelle mesure une bonne gouvernance peut-elle améliorer la croissance économique, en général et au Maroc en particulier ?

Pour cerner notre problématique, plusieurs questions auxiliaires sont soulevées et interpellent des réponses précises :

- ❖ En quoi consiste la notion de gouvernance ?
- ❖ Quels sont les mesures de la gouvernance ?
- ❖ Quel est le rapport entre la gouvernance et la croissance économique ?
- ❖ Quelles sont les modèles économétriques utilisés dans l'étude de la relation entre la gouvernance et la croissance économique ?

Comme dans tout travail de recherche, nous avons préalablement formulé quelques hypothèses, à tester par la suite :

Hypothèse 1 : La négligence des critères de bonne gouvernance peut constituer un handicap pour la croissance économique.

Hypothèse 2 : L'amélioration de la qualité de la gouvernance entraîne l'augmentation de la croissance économique.

Hypothèse 3 : Il existe des effets directs et indirects de la gouvernance sur la croissance économique.

Hypothèse 4 : Il existe une relation causale de long terme entre les indicateurs de la gouvernance et la croissance économique.

Le plan adopté pour répondre à notre problématique est le suivant :

Chapitre I : La notion de gouvernance : Une approche théorique globale

Chapitre II : Les indicateurs et les composantes de la gouvernance

Chapitre III : La relation entre gouvernance et croissance économique : de la théorie à la pratique

Chapitre IV : L'étude empirique de la relation entre la gouvernance et la croissance économique pour le cas du Maroc.

CHAPITRE I :

LA NOTION DE GOUVERNANCE :
UNE APPROCHE THEORIQUE
GLOBALE

Introduction :

Les années 90 ont été caractérisées par des réflexions à travers niveaux sur des notions, des conceptions et des termes ayant en commun des liens avec les questions de développement. En effet, ces dernières années le monde a connu des développements économiques et humanitaire gigantesque ce qui a conduit à la connaissance d'un nouveau système économique et social.

Suite à cette situation et à l'apparition de la notion de développement durable, de multiples études et travaux de recherches menés par les spécialistes, en la matière, sont apparus.

Ces travaux, de plus en plus nombreux, sont des inspirations diverses et relativement disparates. Ils portent sur le rôle que peut jouer l'Etat dans ce nouveau système et sur l'élaboration des normes et des méthodes d'aide à la décision. Un des concepts apparus alors au cours de différents colloques et conférences internationaux est incontestablement celui de la « gouvernance ». Mais comme pour la plupart des évènements conceptuels nouveaux, le terme gouvernance, a fait l'objet de plusieurs interprétations.

Selon le PNUD : « la gouvernance comprend l'Etat, mais transcende celui-ci en englobant le secteur privé et la société civile. Ces trois composantes sont essentielles pour le développement humain durable. La gouvernance se caractérise notamment par la participation, la transparence et la responsabilité ». En fait ce concept de gouvernance peut se concevoir à différents niveaux et donne lieu à multiples types de gouvernance comme la gouvernance mondiale, la gouvernance locale, la gouvernance d'entreprise, la gouvernance en ligne, la gouvernance urbaine et la gouvernance d'internet...

La notion de gouvernance constitue le but de la recherche de ce chapitre, il s'agit pour nous d'éclairer ce concept qui reste obscur, malgré la fréquence de son utilisation.

Pour mieux appréhender le sens donné à la gouvernance, il est utile de remonter à la naissance de cette notion ; c'est ce qui va faire l'objet de la première section de ce chapitre. Cette dernière vise à donner un éclairage sur les différentes significations de la notion de gouvernance. Dans une deuxième section, nous présenterons les principaux types et composantes de la gouvernance.

Enfin, dans la troisième section, nous ferons une revue les théories micro et macro de la gouvernance.

SECTION 1 : HISTORIQUE DE LA NAISSANCE

Par sa genèse et son évolution, la gouvernance se présente aujourd'hui comme une notion complexe qui fait appel à diverses disciplines des sciences sociales et des sciences humaines.

La gouvernance est un concept polysémique très ancien, multiforme et pluridisciplinaire, mou et fort. C'est d'ailleurs son caractère polysémique qui nous conduit à nous demander ce que c'est que la gouvernance. En effet, quels sont ses fondements et quelles sont ses caractéristiques spécifiques? Toutes ces questions sont déterminantes et y répondre nous permettra de cerner avec plus de précision l'objet de cette recherche.

I. Historique

Le terme de gouvernance est traité par John Fortescue un légiste anglais qui publia en 1471 «The Governance of England» (Marcou et al, 1997). Il est donc utilisé pour désigner un régime politique (Georges Cavalier, 1996).

En 1478, il est utilisé dans le Robert pour désigner la juridiction de certaines villes de la France sous la domination des Pays-Bas. Les réflexions conceptuelles sur le pouvoir, liée à la naissance de l'Etat moderne à partir du XVIe siècle, distinguent de plus en plus les notions de gouvernance et gouvernement. La gouvernance est reléguée au second plan, tandis que s'élabore, notamment chez Machiavel et chez Jean Bodin, la conception d'un Etat monopolisant l'intégralité d'un pouvoir exercé sur une population circonscrite à un territoire donné (S.N. Gueye, 2007).

Selon les périodes, plusieurs acceptions de la gouvernance sont ainsi distinguées. En 1937, on note une réapparition du mot « governance » dans un article « the nature of firm » de Ronald Coase. Il est de plus en plus utilisé dans le monde des entreprises. C'est ainsi que dans les années 70, O. Williamson définit la gouvernance comme « des dispositifs mis en œuvre par l'entreprise pour mener des coordinations internes en vue de réduire les coûts de transaction que génèrent le marché » (corporate governance ou gouvernement des entreprises).

Le terme de gouvernance va être développé chez les économistes qui développent l'idée de "corporate governance". A la fin des années 1980, le terme est importé dans les sciences politiques pour caractériser les modalités de gouvernement régissant les agglomérations ; l'urban governance et par extension l'action publique territoriale.

A la même époque les concepts de Good governance et de Global governance font leur apparition dans les relations internationales. L'imbrication de divers types d'acteurs et de divers niveaux de coopération et de décision ont amené à transformer le concept de gouvernement en gouvernance (a. e. D. Péges et N. Pélissier, 2000). « L'idée sous-jacente est que les institutions du gouvernement n'ont pas le monopole d'une action publique qui révèle aujourd'hui d'une multiplicité d'acteurs dont la capacité d'action collective détermine la qualité, elle est prioritairement une interrogation sur le pilotage de l'action publique » (P. Duran, 2001).

Le début des années 90 marque une autre étape de la gouvernance avec la création de la Commission sur la Gouvernance Mondiale sous l'égide de W. Brandt suite à la Conférence de Rio. Durant la même décennie, les politiques de décentralisation, les exigences de démocratie et de développement local vont placer la gouvernance locale au centre des processus de prise de décision. En 1997, année de la crise économique asiatique, la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) reconnaît que le marché ne peut assurer une allocation optimum des ressources et réguler les effets pervers de la globalisation.

La gouvernance apparaît alors comme un nouveau paradigme qui soutient qu'il est important « de définir un ensemble de valeurs universelles qui inspirerait les bonnes pratiques tant au monde des affaires qu'aux gouvernements et aux organisations chargées de la régulation de la mondialisation ». Bien que réapparu dans le champ du développement, le terme va s'imposer au sein du système onusien. Une commission sur la gouvernance globale rendra son rapport en 1995. Cette commission insiste sur le fait que « *les Etats doivent accepter le principe d'une éthique globale, garante de l'efficacité de la gouvernance, afin de dépasser les intérêts particuliers* ». La fin des années 90 est marquée par l'avènement du mouvement des altermondialistes militants pour le développement du processus d'une gouvernance locale. Le début des années 2000 marque cependant le renouveau de la «corporate governance» avec les faillites d'ENRON, WorldCom, Vivandi etc, alors que la décennie 2000, constitue un regain d'importance de la gouvernance locale avec les théories du bien commun (bien public)³.

Dix ans presque jour pour jour après le discours de la Baule, les Etats ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et de l'UE ont conclu à Cotonou, le 23 juin 2000, un nouvel accord

³ Tino R. T., 2009, « La gouvernance : evolution, approches theoriques et critiques du concept », SEMINARUL GEOGRAFIC "D. CANTEMIR" NR. 29 / 2009, pp. 3.

renforçant les aspects institutionnels de la démocratie. Par le dialogue politique, les parties s'engagent à promouvoir un environnement politique stable et démocratique, à améliorer le cadre institutionnel nécessaire au fonctionnement d'une société démocratique, à soutenir activement les processus de démocratisation et la consolidation de l'Etat de droit, et à procéder à une évaluation régulière de leur évolution.

L'extension du concept est incertaine, puisque on va du moins de l'administration au plus le pouvoir politique, ce qui ne peut que manquer d'une grande ambivalence la forme et le contenu opératoire de la gouvernance, et rend très problématique la traduction française récente : Gouvernance⁴. Même l'utilisation du terme « gestion des affaires publiques » est considérée comme réductrice pour sa neutralité.

II. Les causes de l'apparition du concept de la gouvernance

Cette nouvelle promotion du concept de gouvernance semble liée à une série de facteurs historiques et politiques déterminés :

1. Gouvernance et crise de gouvernabilité

C'est comme réponse à la crise de gouvernabilité, passé aux premiers rangs de préoccupations internationales à partir des années soixante-dix, que la gouvernance a commencé à attirer plus largement l'attention⁵. Le recourt à la gouvernance s'inscrit alors dans une problématique de la moindre efficience et efficacité de l'action publique et aussi de remise en cause du rôle de l'Etat.

Dans un monde de complexité accrue l'Etat à perdu ses capacités d'action et il parvient difficilement à prévoir les conséquences de ses actions, la gouvernance apparaît alors comme la meilleur réponse possible aux contradictions engendrées par le développement politique, social et économique, et comme la manière la plus efficace et efficiente de l'aménagement de la société.

2. L'expérience des politiques d'ajustement structurels (PAS) et l'échec du développement dans les pays de tiers monde

Dans les années 90, il était patent pour les initiateurs et inspirateurs des institutions de la Banque Mondiale et du FMI que les politiques d'ajustement structurels mises en œuvre par

⁴ Le vocable apparaît sur le site de la banque mondiale dans une version française d'un article de Mamadou Dia paru en 1994 sous le titre : « pour une meilleure gouvernance comme fondement de la réforme de la fonction publique en Afrique du Sud du Sahara ».

⁵ Kazancigil Ali (1998), « gouvernance et science : mode de gestion de la société et de la production du savoir emprunter au marchés ». Riss. N° 155 mars 1998, pp 73-84.

un grand nombre des Pays en Voie de Développement (PVD) au début des années 1980 avait profondément échoué, suite à un coût économique excessif. En effet, les PAS fragilisent les économies et les rendent plus vulnérables, ils contribuent à augmenter l'inflation et conduisent à la récession.

Des spécialistes du développement ont commencé à s'interroger sur l'investissement et la croissance pourquoi demeurent-ils faibles, même après des réformes économiques ? La réponse qu'ils ont pu apporter à cette question tenait à la qualité de la gouvernance ; puisque, les évaluations de ces programmes⁶ font ressortir que lorsque les institutions publiques sont faibles, incompetentes ou corrompues ; lorsque la gestion publique manque de transparence et de prévisibilité, les meilleures réformes sont impuissantes à opérer une croissance quelconque.

3. Le miracle économique de l'Asie de l'Est

Le succès remporté par beaucoup d'économie d'Asie de l'est dans la réalisation d'une croissance rapide et équitable soulève des questions complexes touchant les rapports entre les pouvoirs publics, le secteur privé et le marché. Cette croissance est due à l'application d'une série de politiques économiques communes axées sur le marché et aboutissant à la fois à une plus forte accumulation et à une meilleure affectation des ressources. Forcément, le rôle de l'Etat dans l'économie et l'efficacité de ses interventions constituent le principal déterminant du succès réalisé.

En outre, les recherches réalisées sur cette avancée économique ont montré que les gouvernants des économies hautement performants d'Asie de l'Est ont su comprendre qu'il ne pouvait pas y avoir développement économique sans coopération entre l'Etat et le secteur privé et entre le gouvernement et les institutions de régulation.

D'ailleurs, certains économistes soulignent que ce succès prouve bien une corrélation positive entre la gouvernance et la performance économique⁷.

III. Étymologie de la notion de gouvernance

La source de confusion épistémologique que nous jugeons la plus problématique provient du fait que l'acception de la gouvernance est fondamentalement différente selon qu'on la conçoit comme paradigme disciplinaire ou comme paradigme théorique.

⁶ Banque Mondiale (1994), « L'ajustement en Afrique : Réformes, Résultats et le chemin à parcourir ». Rapport sur les politiques de développement 1994.

⁷ Root Hilton (1996), "small countries, big lessons: governance and the rise of east Asia", New York, Oxford university press.

Le terme de « gouvernance » tire ses origines du verbe grec *kubernân* qui signifie « piloter un navire ou un char ». ⁸ En effet, Le verbe grec *kubernân* (piloter un navire ou un char) fut utilisé pour la première fois de façon métaphorique par Platon pour désigner le fait de gouverner les hommes. Il a donné naissance au verbe latin *gubernare*, qui revêtait les mêmes significations et qui, par le biais de ses dérivés, dont *gubernantia*, a lui-même engendré de nombreux termes dans plusieurs langues ⁹ :

- français: gouverner, gouvernement, gouvernance, etc...
- anglais: govern, government, governance, etc...
- espagnol: gobernar, gobierno, gobernanza, etc...
- portugais: governar, governo, governação, governança, etc...
- italien: governare, governo, governmento, etc...

Le mot gouvernance est un terme médiéval utilisé au XIII dans la langue française pour désigner la direction des baillages qui étaient des entités territoriales de la France d'avant la Révolution. La signification de ce mot évoluera en fonction, d'une part, des transformations historiques des sociétés qui vont l'employer, d'autre part, de ses migrations transfrontalières, et principalement transatlantique (Manuel de Oliveira Barata, 2005).

Ce terme de « gouvernance » est devenu très courant la dernière décennie. Il désignait à l'origine la capacité de gérer efficacement toute forme d'organisation et d'activités et depuis, ce concept a donné lieu à un foisonnement de définition, ce qui laisse supposer que toutes les activités humaines pourraient être objet de gouvernance. Ainsi, sous des formes sans cesse renouveler, la gouvernance est souvent présentée comme une panacée pour traiter tous les problèmes dont le règlement ne relève pas nécessairement des seuls pouvoirs publics.

Pour avoir une idée plus générale sur cette notion, en voici différentes définitions proposées par les principaux dictionnaires, des institutions, des chercheurs et des intéressés en la manière dans le monde :

Le grand dictionnaire de la langue française (office québécois de la langue française) : Ensemble des mécanismes d'orientation, de prise de décision, de contrôle et d'évaluation permettant à un organisme de bienfaisance d'atteindre ses objectifs dans les meilleures conditions d'efficacité, d'efficience et de transparence ¹⁰.

⁸ Tino Raphaël Toupane : « La gouvernance : évolution, approches théoriques et critiques du concept », 2009.

⁹ Manuel de Oliveira Barata, « Etymologie du terme gouvernance ».

¹⁰ http://www.granddictionnaire.com/ficheOqlf.aspx?Id_Fiche=26532142.

Le dictionnaire oxford : « Acte ou manière de gouverner, d'exercer le contrôle ou l'autorité sur les actions des sujets, un système de réglementation ».

Le Webster's Unabridged Dictionnary : Il donne une définition très englobante de la gouvernance, « comme l'exercice de l'autorité, du contrôle, de la gestion, du pouvoir de gouverner ». Alors, la gouvernance désigne communément l'exercice de l'autorité dans un domaine donné.

Glossaire des outils économiques de l'environnement¹¹ (Agora 21) : « Art ou manière de gouverner qui vise un développement économique, social et institutionnel durable, en maintenant un sain équilibre entre l'État, la société civile et le marché économique ».

Le programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD)¹² : définit la gouvernance dans son document de politique générale de 1997 intitulé « La gouvernance en faveur du développement humain durable » comme étant l'exercice de l'autorité politique, économique et administrative en vue de gérer les affaires d'un pays à tous les niveaux. La gouvernance englobe l'État, mais elle le transcende en incluant le secteur privé et les organisations de la société civile qui sont déterminants pour un développement humain durable. Les institutions de la gouvernance dans les trois secteurs (l'État, la société civile et le secteur privé) doivent être conçues de manière à contribuer au développement humain durable en créant les conditions politiques, juridiques, économiques et sociales propices au soulagement de la pauvreté, à la création d'emplois, à la protection de l'environnement et à la promotion de la femme. Elle englobe aussi les mécanismes, les processus et les institutions par le biais desquels les citoyens et les groupes expriment leurs intérêts, exercent leurs droits juridiques, assument leurs obligations et auxquels ils s'adressent en vue de régler leurs différends.

Le PNUD appuie, par le biais du Management Development Governance Division (MDGD) cinq catégories de projets :

- ✓ les réformes du secteur public, et la gestion économique et financière ;
- ✓ la gouvernance participative (appui aux parlements, pouvoirs judiciaires, médias) la gestion de l'aide et l'imputabilité ;
- ✓ la décentralisation et l'appui au gouvernement local ;
- ✓ la société civile ;

¹¹ « Glossaire des Outils Economiques de l'Environnement définitions et traductions anglais/français », Version de travail Rédate Hussein, Christian Brodhag dans une association entre Agora21 et Ecole nationale Supérieure des Mines de Saint-Etienne.

¹² « FONDS INTERNATIONAL DE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE (FIDA) », Conseil d'administration - Soixante-septième session, Rome, 8-9 septembre 1999, p. 6 et 7.

- ✓ la planification et l'appui à la formulation de politiques ;

La banque mondiale (WBI) : Elle offre une définition large de ce concept : « Nous définissons la gouvernance comme étant l'ensemble des traditions et institutions par lesquelles le pouvoir s'exerce dans un pays avec pour objectif le bien de tous »¹³. Cette définition est intéressante en ce sens qu'elle lie l'exercice du pouvoir à la recherche du bien commun. Cette idée de l'intérêt général, du bien commun¹⁴, est donc, dans ce cadre, au cœur de cette définition de la gouvernance. Elle comprend :

- ✓ Les procédés par lesquels les titulaires du pouvoir sont choisis, contrôlés et remplacés ;
- ✓ La capacité du gouvernement à gérer efficacement les ressources et appliquer des politiques solides ;
- ✓ Le respect des citoyens et de l'Etat envers les institutions régissant les interactions économiques et sociales intervenant entre eux ;

Commission sur la gouvernance mondiale : dans son rapport daté de 1995, la commission sur la gouvernance mondiale définit « La gouvernance est la somme de nombreuses personnes des moyens et des institutions, publiques et privées, gèrent leurs affaires communes. C'est un processus continu par lequel les intérêts contradictoires ou différentes peuvent être logés et coopérative peut se prononcer. Il comprend des institutions officielles et régimes habilité à faire respecter la conformité, ainsi que des arrangements informels qui personnes et institutions ont accepté d'ou qui perçoivent dans leur intérêt »¹⁵.

La Banque européenne de reconstruction et de développement (BERD) : La BERD est principalement concernée par les aspects politiques et économiques de la gouvernance. En particulier, les aspects politiques couvrent la démocratie multipartite, le pluralisme et les questions reliées aux droits humains.

L'Union européenne : L'Union européenne, particulièrement dans le contexte de son appui aux pays africains, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et de ses initiatives dans le bassin méditerranéen, est principalement concernée par les aspects politiques, économiques, et sociaux de la gouvernance. Une attention particulière est portée aux droits humains et libertés

¹³ Isabelle Lacroix et Pier-Olivier St-Arnaud (2012), « La gouvernance : tenter une définition », Université de Sherbrooke, Cahiers de recherche en politique appliquée, pp 23.

¹⁴ Banque mondiale (1992) "governance and developpent », washington D. C. 1992.

¹⁵ The commission on global governance (1995), "Our Global Neighborhood " Report of the Commission on Global Governance, Chapitre 1, pp 1, <http://www.gdrc.org/u-gov/global-neighbourhood/chap1.htm>.

fondamentales, à la reconnaissance et à l'application des principes démocratiques, et à la consolidation de la primauté du droit et du bon gouvernement.

L'ensemble de ces définitions montre que, certes, la définition de la gouvernance est toujours la même, mais reste tributaire du contexte dans lequel elle se trouve.

1. Différence entre gouvernance et gouvernement

Traditionnellement, le rôle du gouvernement est considéré comme central dans les processus par lesquels des acteurs politiques, administratifs ou sociaux cherchent à résoudre des problèmes qui concernent une société. La gouvernance, par contre, est l'ensemble des processus par des réseaux de politique publique comprenant des acteurs du secteur public et du secteur privé. Le gouvernement est un de ces acteurs, mais il ne joue pas nécessairement un rôle central. Elle dénonce ce modèle de politique traditionnel qui confie aux seules autorités politiques la responsabilité de la gestion des affaires publiques. Elle se distingue alors de l'idée classique du gouvernement.

Le concept de gouvernance se distingue de celui du gouvernement dans la mesure où, aujourd'hui, il revêt la définition suivante : « une nouvelle définition du gouvernement correspondant à un nouveau processus de gouvernement, une nouvelle organisation du pouvoir ou une nouvelle façon de gouverner la société ».

La gouvernance vise à créer les conditions d'un pouvoir organisé et d'une action collective.

Le terme « gouvernance » commence à prendre distance en s'autonomisant vis-à-vis de la notion de « gouvernement ». C'est pourquoi la référence au concept de gouvernementalité du philosophe Michel Foucault est intéressante à cet égard puisqu'elle établit un lien et une distinction¹⁶.

La différence entre gouvernement et gouvernance ne figure pas au niveau du résultat mais plutôt au niveau des procédés employés. Le principe de la gouvernance est qu'il privilégie des mécanismes de gouvernement qui n'ont pas besoin pour fonctionner de l'autorité et des sanctions de la puissance publique.

Le concept de gouvernance se réfère donc à un gouvernement réinventé, mieux géré si ce dernier se trouve mal placé dans une économie de marché et une société dominée par les intérêts privés. Dans ce cas, la gouvernance renvoie à diverses formes de contrat, de franchise

¹⁶ DARINE BAKKOUR. « Un essai de définition du concept de gouvernance », LAMETA, Etude et synthèse, Université Montpellier, France, Décembre 2013, pp 21.

et de nouvelles formes de réglementation qui définissent une décentralisation de l'Etat et une nouvelle gestion publique. En effet, le gouvernement est l'autorité dirigeante à laquelle sont soumises les actions des personnes au sein des collectivités, des sociétés et des Etats, la direction des affaires publiques, les règles et l'administration politique. L'approche de gestion est tournée exclusivement vers l'Etat hiérarchique et bureaucratique qui fait que la structure réelle du système reste la même lorsque les membres du gouvernement changent. Cette structure gouverne mentale ne permet une participation effective des citoyens dans la prise de décision.

La gouvernance, par contre, englobe le gouvernement dans la mesure où, elle présente une méthode de gestion ou un système de gouvernement, l'action ou la manière de gouverner, la charge ou la fonction de gouverner. Dans ce cas, les règles établies ne sont pas toutes définies par le gouvernement car il est devenu un parmi les acteurs de la gouvernance¹⁷. La gouvernance se présente ainsi comme étant une évolution de la méthode selon laquelle le gouvernement devrait gérer la complexité des problèmes économiques et sociaux.

En résumé, la différence entre les deux notions réside dans les points suivants :

- ✓ La gouvernance désignerait, plutôt, les modes de gouvernement et la manière de gouverner et le gouvernement comprend les institutions officielles de l'Etat et les agents chargés de gouverner.
- ✓ La gouvernance exige au-delà des institutions et des instruments de gouvernement, la participation de plusieurs acteurs sociaux tel que la société civile et le secteur privé.
- ✓ Les procédés employés : la gouvernance repose plus sur la concertation et la négociation entre groupe d'intérêts, réseaux et secteurs que sur la hiérarchie et l'injonction, elle se rapporte à l'élaboration de style et de mécanismes de gouvernement qui n'ont pas besoin, pour fonctionner, de l'autorité et des sanctions de la puissance publique.
- ✓ Les domaines d'activités : la gouvernance s'exerce sur des activités multiples et non spécifiques fondées sur des objectifs partagés par différents acteurs qui n'ont pas été définis nécessairement par des instances officielles tandis que l'action de gouvernement est limitée à des activités spécifiques.

¹⁷ Jean Pierre Gaudin (1998), « la gouvernance moderne, hier et aujourd'hui : quelques éclairages à partir des politiques publiques françaises » RISS n° 155, Mars.

Ainsi, la gouvernance est plus englobante que le gouvernement, elle ne se caractérise pas par des organes spécifiques, mais plutôt par ses procédures et ses pratiques, c'est au fait un processus et non une structure.

Une comparaison entre gouvernance et gouvernement au niveau des objectifs, des domaines, des critères de succès, des sources de légitimité, des relations aux politiques, etc... a été résumée par Boyer et Dehove (2001)¹⁸ dans le tableau ci-dessous :

Tableau 1 : La gouvernance n'est pas le gouvernement

Caractéristiques	Gouvernance	Gouvernement
Définition	Mode et manière de gouverner	Institutions et autorité officielle chargés de gouverner
Objectif	Résolution de problèmes	Compétition pour la formation d'une coalition politique
Domaine	Compétences délimitées par les autorités politiques	Compétences étendues dans le cadre de la constitution
Critères de succès	Efficiéce Transparence Consensus	Représentation Élection Majorité
Source de légitimité	Par le résultat	Par le respect des normes législatives et procédures
Relation au politique	Indépendance et Gouvernement pour le peuple	Caractère partisan Gouvernement par le Peuple
Formes dominantes dans les Etats nations	Autorité administrative indépendante	Cabinet ministériel

Source : Robert Boyer et Mario Dehove, la lettre de régulation, pp 3.

Dès lors, s'éclairent les raisons de la résistance des gouvernements à donner à l'Union les ressources institutionnelles nécessaires à l'exercice de la fonction gouvernementale : dans le modèle de l'État-nation, celle-ci est centrée sur la décision discrétionnaire.

En résumé, la gouvernance englobe des nouvelles modalités de régulation par lesquels, des éléments divers d'une société exercent le pouvoir et l'autorité, au travers de processus de participation et de négociation, influence, mettent en œuvre des politiques et prennent des décisions relatives à la vie publique, ainsi qu'au développement économique et social. Elle est en définitive une notion plus vaste que celle de gouvernement.

¹⁸ Robert Boyer et Mario Dehove (2011), « Théorie de l'intégration européenne : entre gouvernance et gouvernement », Lettre de régulation n°38, Septembre 2001.

2. Les rationalités de la gouvernance

Les différentes approches de la gouvernance recouvrent en fait quatre catégories de rationalité : substantive, procédurale, structurelle et évaluative :

- ✓ La rationalité substantive : relève de la « substance » et de la « connaissance » qui guide les résultats d'actions dans l'univers du « discours », c'est la décision stratégique partagée.
- ✓ La rationalité structurelle : recouvre la structure du processus de décision, par exemple l'articulation des compétences notamment entre les collectivités publiques.
- ✓ La rationalité procédurale : guide le choix des procédures et des prises de décisions, elle se situe au niveau du jeu d'acteurs.
- ✓ La rationalité évaluative : en fin se réfère aux objectifs visés par le décideur et aux critères d'évaluation des résultats.

Une gouvernance bien formulée doit en effet se situer simultanément sur ces quatre plans, or l'appropriation par tel ou tel acteur ou problématique, revient souvent à ne privilégier qu'un de ces plans : l'évaluation.

SECTION 2 : LES PRINCIPES ET LES TYPES DE LA GOUVERNANCE

I. Les principes de la gouvernance

Il faut souligner d'entrée de jeu que les principes liés à la gouvernance sont très variés. Ils sont formulés en fonction de l'ancrage idéologique et théorique de chaque auteur, ainsi que des objectifs qu'il poursuit. Inspiré de son modèle, Christian Brodhag (2002, cité par Gagnon, 2003), de son côté, relève sept principes devant régir la relation des acteurs dans un processus de gouvernance.

Gagnon (2003) en a aussi formulé quelques-uns dans une logique de développement local. Les principes qui seront évoqués ont pour caractéristique de privilégier la proximité et s'appliquent prioritairement à la dynamique des acteurs locaux.

1. Principe de l'équité

L'équité est l'absence de différences évitables ou remédiables entre différents groupes de personnes, qu'ils soient définis selon des critères sociaux, économiques, démographiques ou géographiques. L'absence d'équité résulte aussi de l'impossibilité d'éviter ou de surmonter les injustices ou le non respect des droits de l'homme.

La question de l'équité soulève des problèmes de procédure et de substance. Les problèmes de procédure ont trait à la façon de prendre les décisions alors que les problèmes de substance ont trait les résultats. Pour que des accords soient efficaces et incitent à la coopération, ils doivent être considérés comme légitimes. Or, l'équité est un facteur important de la légitimation.

Selon Amarty Sen, lors de sa contribution à la conférence du FMI en 1998 : « l'équité est un concept multidimensionnel qui recouvre l'égalité des chances et d'accès, ainsi que la répartition de la consommation et des richesses. La clé du succès dans la lutte contre l'inégalité réside donc non seulement dans la redistribution des richesses, mais aussi dans l'augmentation des chances offerte ».

2. Principe de responsabilité

La gouvernance fait appel à ce principe pour éviter d'être mal-pris comme un laissé pour compte et pour mieux garantir son efficacité et sa pérennité. La gouvernance implique un partage de pouvoir. Or, tout pouvoir donne nécessairement lieu à des responsabilités à l'égard des individus ou des groupes qui sont affectés par l'exercice de ce pouvoir. La responsabilité, accolée à l'obligation de rendre compte, est donc consubstantielle à la gouvernance.

La responsabilité (obligation redditionnelle ou rendre compte) suggère ce qui suit : répondre à ces actes, agir de manière responsable, être tenu par des obligations, et être supposé fournir des explications. La responsabilité est entendue, au sens de la gouvernance comme l'obligation faite à des individus ou des organisations, élus ou nommés, et investis d'un mandat public, de rendre compte aux populations qui les ont investis de ce pouvoir, des actions et activités menées et des décisions prises dans l'exercice de ce mandat.

Selon Calame (2001), le principe de responsabilité constitue la base du contrat social des différents acteurs sociaux à l'égard du reste de la société. L'auteur soutient que les responsabilités, fondées sur la confiance¹⁹, la loyauté et un certain consensus, se traduisent dans l'action quotidienne, mais elles s'exercent du fait des interdépendances qui font l'essence même de ce principe, lequel principe fait appel à la compétence et au dépassement de soi.

On peut prévoir deux aspects de la responsabilité :

¹⁹ Francis Fukuyama (1995) définit la confiance comme les attentes qui se constituent à l'intérieur d'une communauté régie par un comportement, honnête et coopératif, fondé sur des normes habituellement partagées par les autres membres de la communauté. Pour d'autres, elle constitue un « actif immatériel » (Albouy, 1998 ; Charreaux, 1998) au point de devenir un mécanisme non négligeable de la gouvernance.

- ✓ La responsabilisation politique : c'est-à-dire la responsabilisation des personnes élus vis-à-vis des électeurs qui les ont investis de ce pouvoir.
- ✓ La responsabilisation administrative : c'est-à-dire la responsabilité des fonctionnaires vis-à-vis des élus.

3. Principe de transparence

La transparence laisse paraître la réalité tout entière, sans qu'elle soit altérée ou biaisée. Il n'existe d'autre principe plus vertueux que la transparence de l'acte administratif par l'administrateur qui exerce un pouvoir au nom de son détenteur ; celui qui est investi d'un pouvoir doit rendre compte de ses actes à son auteur.

Essentiellement, l'administrateur doit rendre compte de sa gestion au mandant ou autre personne ou groupe désigné, par exemple, à un conseil d'administration, à un comité de surveillance ou à un vérificateur. L'administrateur doit également agir de façon transparente envers les tiers ou les préposés pouvant être affectés par ses actes dans la mesure où le mandant le permet et qu'il n'en subit aucun préjudice.

4. Principe de participation

Une saine gestion des affaires de l'État implique que la société civile ait la possibilité de participer à la phase de formulation des stratégies de développement, et que les communautés et les groupes directement concernés puissent participer à la conception et à la mise en œuvre des programmes et des projets. Même lorsque les projets ont une incidence secondaire sur certaines localités ou certains groupes, il doit y avoir un système de consultation qui permette de prendre leur avis en ligne de compte. Cet aspect de la gouvernance est un élément essentiel pour assurer l'adhésion et le soutien de la population aux projets et pour améliorer l'exécution des opérations. La participation suppose, aussi, une grande implication de la population dans les domaines économiques, sociaux et politiques :

- ✓ Sur le plan économique, la gouvernance signifie qu'il faut se livrer à toute activité économique. De plus, elle a des répercussions importantes sur l'équité, la pauvreté et la qualité de vie.
- ✓ Sur le plan social, cela signifie que tous les individus peuvent participer pleinement à toutes les formes de la vie communautaire sans distinction de religion, de couleur, de sexe ou de race.

- ✓ Sur le plan politique, elle signifie la liberté de faire le choix, d'association et de parole, la possibilité de gérer les affaires publiques et d'intervenir à tous les niveaux.

5. Les éléments auxiliaires de la gouvernance

Daniel Kaufmann, ancien directeur du programme gouvernance à l'Institut de la Banque Mondiale, et Aart Kraay, économiste principal dans le Groupe de recherche de la Banque, définissent la gouvernance comme « les traditions et les institutions à travers lesquelles l'autorité est exercée dans un pays pour le bien commun ». Cela recouvre le processus par lequel les gouvernements sont choisis, contrôlés et remplacés, la capacité du gouvernement à formuler et à appliquer de manière efficace des politiques saines et enfin cela recouvre le respect des citoyens et de l'Etat pas les institutions régissant leurs interactions économiques et sociales [Kaufman et Kraay (2002)].

Cette définition recouvre plusieurs aspects de la gouvernance qui touchent les éléments suivants :

- ✓ le caractère démocratique des institutions politiques ;
- ✓ la stabilité politique, l'absence de violence et l'efficacité des pouvoirs publics ;
- ✓ la lutte contre la corruption et l'exigence de la transparence et de la responsabilité ;

La démocratie : La démocratie est présentée, par la Banque Mondiale, comme un élément très important de la bonne gouvernance. Elle fait partie du volet politique de la définition de la Banque Mondiale et rend compte généralement de la nécessité de l'existence d'un Etat de droit dans le pays. Le concept de démocratie a fait l'objet de plusieurs définitions. Ce concept met en avant l'idée d'égalité entre toutes les personnes à l'intérieur d'un pays. Cette légalité juridique leur attribue un droit égal de participation dans le domaine de la politique. La démocratie vise ainsi à protéger les gouvernés contre toute autorité arbitraire par le respect des procédures régulières dans l'exercice du pouvoir. Ce système qui est centré sur l'homme, exige de lui une manifestation concrète et claire de sa volonté. Ceci est facilité par la consécration des libertés de penser, de la presse, de réunion, de posséder et de choix des représentants dans un contexte pluraliste.

Un régime politique démocratique limite les leaders politiques par des institutions électorales, législatives et judiciaires (Kauffmann, 2001). Ces limites que les institutions placent sur les actions arbitraires des leaders politiques, des fonctionnaires et des juges, impliquent que l'Etat de droit soit opérationnel dans la sphère politique. Les leaders

politiques n'ont pas le droit de déclarer illégales des organisations politiques, de limiter la liberté d'expression, de harceler les opposants politiques ni d'annuler les élections.

L'instabilité politique : Le concept d'instabilité politique est un concept qui rassemble plusieurs facteurs qui ne se regroupent pas nécessairement et qui doivent être pris simultanément. En effet, c'est un concept ambigu qui nécessite une clarification : il recouvre deux réalités distinctes qui ont des effets différenciés en termes de développement économique.

Il est nécessaire de distinguer entre les changements de régime ou de pouvoir politique réalisés à la suite d'actions violentes des changements opérés dans le respect des formes légales. Il est généralement attribué au premier phénomène, les vocables « d'instabilité politique » et « d'alternance politique » pour le second phénomène. Cependant, la distinction entre les deux n'est pas toujours établie explicitement dans la littérature et elle s'intéresse principalement à l'instabilité politique plutôt qu'à l'alternance.

L'instabilité politique recouvre l'ensemble des événements violents d'origine politique, cela regroupe les manifestations agressives, les émeutes, les assassinats politiques. Sur le plan théorique, l'étude des effets de l'instabilité politique sur la croissance se concentre sur la façon dont certains événements rendent incertains les droits de propriété et se trouvent donc menacés. En effet, les coups d'Etat réussis sont dangereux et ont, en général, pour conséquence la destruction de la propriété privée. Cela va supposer des doutes sur la mise en application des droits de propriété dans l'avenir.

La corruption : un aspect fondamental de la gouvernance : La lutte contre la corruption est un élément central de la promotion de la bonne gouvernance, elle fait l'objet d'attentions et de préconisations particulières. En fait, depuis le milieu des années 90, un certain nombre de projets internationaux ont été élaborés en vue de lutter contre les abus de fonctionnaires publics pour des gains personnels. Par exemple, on peut citer la Convention des Nations Unies contre la corruption, signée en Décembre 2003, la Convention sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales, adoptée par l'OCDE, le 21 Novembre 1997, ou la Convention de l'Union africaine sur la prévention et la lutte contre la corruption, adoptée par les chefs d'État et des gouvernements de l'Union africaine le 12 Juillet 2003.

L'action de la BM en matière de corruption a deux volets : un volet opérationnel et un volet de recherche. En effet, depuis 1996, la Banque Mondiale a lancé plus de 600

programmes anti-corruption dans environ cent pays. Les initiatives vont des juges, des fonctionnaires à des cours pour les journalistes d'investigation. La BM s'est aussi engagée à mesurer si les projets qu'elle finance ne sont pas entachés par la corruption. Les actions de la BM en matière de corruption portent également sur la recherche. Le groupe de recherche de la BM consacré à la corruption est très actif. La plupart des articles publiés sur le sujet le sont par des membres de ce groupe de recherche, ou des personnes y ayant collaboré ou appartenu (Kaufmann, Kraay et Mastruzzi).

Depuis 1997, le FMI qui a fait de la bonne gouvernance et de la lutte contre la corruption un de ses objectifs principaux, a considérablement développé son rôle dans ce domaine. Les principaux instruments qu'il utilise dans ce champ sont le développement et la promotion de codes relatifs aux bonnes pratiques, à la transparence, à la responsabilité et à la gestion des fonds publics²⁰.

La corruption constitue l'un des piliers du concept de gouvernance les plus souvent débattus. Si intuitivement, l'idée générale reçue est qu'elle peut constituer un handicap pour la croissance économique d'un grand nombre de pays, la littérature témoigne également d'un effet positif possible de la corruption sur les performances économiques. Comme le concept de gouvernance, le terme de corruption est également un terme flou dont l'établissement d'une définition stricte paraît difficile. En effet, plusieurs définitions sont attribuées à la corruption dans ses différents types et formes. Selon Bardhan (1997), la corruption consiste dans l'utilisation du service public pour des gains privés. Pour Shleifer et Vishney (1993), la corruption désigne l'échange d'éléments de propriété gouvernementale par les officiers publics contre leur gain personnel. Selon Leff (1964), la corruption est un moyen qui peut être entre les mains des entrepreneurs cherchant à faire des affaires avec un gouvernement indifférent et peut stimuler le développement économique.

Bien qu'il soit difficile de s'entendre sur une définition précise, il y a un consensus qui fait référence à toutes les formes d'abus de fonctions et de comportements commis par des hommes politiques, des fonctionnaires ou au sein d'entreprises privées ou publiques pour définir la corruption. Selon ce consensus, certains actes illégaux tels que la fraude, le blanchiment d'argent, la drogue et les opérations de marché noir, ne constituent pas des actes de corruption en eux-mêmes, car ils n'impliquent pas l'utilisation de la puissance publique. Cela renvoie à la distinction entre deux formes de corruption : la grande corruption qui se situe à un haut niveau où les décideurs politiques créant et appliquant les lois utilise leur

²⁰ Site du Fonds Monétaire International : <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/fre/govf.htm>

position officielle pour promouvoir leur bien-être, leur statut ou leur pouvoir personnel ; alors que la petite corruption renvoie principalement à la corruption bureaucratique dans l'administration publique.

Toutefois, personne ne peut nier que certains de ces phénomènes sont étroitement liés à la corruption. Vogl (1998), par exemple, met en évidence l'importance de la lutte contre le blanchiment d'argent. Naylor (1987, 1996) étudie les liens du commerce de la drogue et la corruption.

Depuis les années 1970, l'étude de la corruption, en sciences économiques et en sciences politiques s'est centrée sur la corruption des agents publics et la définition de la corruption adoptée est généralement axée sur les devoirs de l'administration. Aujourd'hui, dans la plupart des travaux, la corruption est définie comme l'utilisation des pouvoirs que confère une charge publique pour en retirer les avantages privés (BM, 1997). Cette définition exclut la corruption observée dans le secteur privé.

II. Les principaux types de la gouvernance

On peut considérer que la gouvernance est un processus de décision collectif qui n'implique pas toujours une situation d'autorité de la part d'un des acteurs. Mais elle ne se pose pas à l'autorité, car la recherche de consensus ne peut toujours conduire à une décision.

Selon le PNUD « la gouvernance comprend l'Etat, mais transcende celui-ci englobant le secteur privé et la société civile. Ces trois composantes sont essentielles pour le développement humain durable ».

En fait ce concept de gouvernance peut se concevoir à différents niveaux, ce qui donne lieu à de multiples types de gouvernance selon les usagers leurs domaines d'action, les objectifs qu'ils visent atteindre et les intérêts qu'ils défendent. Ainsi on a pu définir et étudier les notions de la gouvernance locale, de gouvernance mondiale, de gouvernance d'internet, de gouvernance de l'emploi, de gouvernance en ligne et de gouvernance des entreprises.

En effet, la gouvernance peut se décliner à des niveaux géographiques différents, on parlera d'abord de « gouvernance mondiale » pour la réflexion sur la réforme des Nations-Unies, et la maîtrise de la mondialisation. On parlera, ensuite, de « gouvernance européenne » pour traiter les réformes des institutions européennes et des relations qu'entretiennent des collectivités locales et des partenaires du développement local avec ces institutions. Ces relations sont entretenues dans le contexte où les Etats jouent évidemment un rôle central. On parlera enfin de « gouvernance locale » pour qualifier des pratiques territoriales nouvelles.

1. Gouvernance en ligne (e-gouvernance)

La manière de diriger, et d'administrer propre à un gouvernement en ligne. Cette manière permet au gouvernement en ligne d'améliorer la transparence dans les relations entre les citoyens et l'administration, tout en favorisant le développement d'une société d'information et le processus de démocratisation qui l'accompagne. Cela est possible grâce à l'utilisation de l'internet et des nouvelles technologies de l'information et de communication (NTIC). Le terme « e-gouvernance » à un sens plus large que e-gouvernement. En effet, le gouvernement en ligne fait référence à l'ensemble des services gouvernementaux accessibles aux citoyens par l'internet. Alors que la gouvernance en ligne favorise, de son côté, une participation directe des citoyens dans le processus gouvernemental de décision et reflète leurs besoins réels et leurs bien-être, en bénéficiant du gouvernement électronique comme outil.

2. La gouvernance d'entreprise (corporate governance)

La gouvernance d'entreprise se définit comme l'ensemble des « mécanismes organisationnels qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit, qui gouvernent leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire » (Charreaux, 1996). La définition standard de la gouvernance d'entreprise repose sur la défense des intérêts des actionnaires. Des économistes classiques d'Adam Smith (1776) à Berle et Means (1932) ont été préoccupés par la séparation de la propriété du contrôle qui est à la base de la relation d'agence entre un « Principal » et un « Agent » magistralement formalisée par Tirole (2001). Ainsi, alors que les actionnaires ont le « contrôle formel » sur de nombreuses décisions, les gestionnaires ont souvent le « véritable contrôle »²¹.

La gouvernance d'entreprise, encadrée par des Lois et des règles comptables, maintient, en théorie, les intérêts des principales parties prenantes que sont les actionnaires majoritaires et les dirigeants, ainsi que ceux des prêteurs (banques), des actionnaires minoritaires, des salariés, des fournisseurs, des clients et des autres partenaires comme les conseils sous-traitants et les Organisations Non Gouvernementales (ONG), etc.

Le courant lié à la « corporate governance », apparait aux Etats-Unis avec l'essor des sciences de gestion. Il se développe à partir de l'analyse du pilotage des organisations et

²¹ BAKKOUR D. (2013). « Un essai de définition du concept de gouvernance », LAMETA, Etude et synthèse, Université Montpellier, France, Décembre 2013, pp 4.

constate que ce pilotage ne doit plus être uniquement hiérarchique. Il s'agit dès lors d'observer et de théoriser les mécanismes concrets et les institutions qui permettent la coordination entre les unités d'une organisation, l'arbitrage des divergences, le maintien de la cohésion de l'ensemble et la gestion des coûts de transaction entraînée par un pilotage davantage horizontal que vertical (Hufty 2007). De nombreux auteurs attribuent l'introduction de la notion de gouvernance dans l'analyse économique à Ronald Coase. La principale référence citée est l'article "The nature of the firm" (Coase, 1937). Ronald Coase remet en question l'hypothèse de la régulation des échanges par les seuls prix du marché et introduit, en économie, l'idée qu'il puisse exister différents modes de régulation et de gestion. Le système formé par ces différents modes de régulation propres à une entreprise a été, par la suite, conceptualisé sous le terme de « corporate governance ». Ce concept étant propre à l'analyse économique d'une firme, il représente l'ensemble des « dispositifs mis en œuvre par la firme pour mener des coordinations efficaces qui relèvent de deux registres : protocoles internes lorsque la firme est intégrée (hiérarchie) ou contrats, partenariats, usage de normes lorsqu'elle s'ouvre à des sous-traitants » (Lorrain, 1998).

Dans les années 1970, ce concept devient central dans le courant de l'économie néo-institutionnaliste. Pour un des auteurs clés de ce courant, Williamson prix Nobel d'économie en 2009 (1979, 1984, 1996) qui prend appui sur les travaux de Coase, la structure des institutions, par exemple la firme ou le marché, donne lieu à des approches et mécanismes de gouvernance variés. Elles représentent des structures de gouvernance distinctes, qui connaissent des problèmes de coûts de transaction et de contractualisation spécifiques, auxquels s'adresse précisément l'étude la gouvernance : « l'étude de la gouvernance concerne l'identification, l'explication et l'atténuation de toutes formes de risques liés à la contractualisation²² » Williamson (1996).

Selon cette approche, la notion de gouvernance dans le champ de l'économie, est alors fixée pour désigner un ensemble de processus de coordination qui peuvent s'inscrire dans un système hiérarchisé. La gouvernance d'entreprise vient d'abord de l'existence d'un pouvoir, celui des actionnaires. Les entreprises qui se développent ne peuvent plus appartenir à une seule famille ou même à une seule nation. En effet, l'entreprise, si elle reste dirigée par un groupe restreint, s'épuise surtout si ce groupe est tenté de privilégier le maintien de son contrôle et finit souvent par disparaître. L'entreprise devient l'enjeu d'une partie complexe

²² Traduction de « The study of governance is concerned with identification, explication, and mitigation of all forms of contractual hazards ».

entre dirigeants et actionnaires, alors que les salariés et les clients passent au second plan. Comment assurer un contrôle pertinent des entreprises ? Quel équilibre entre les parties prenantes : hauts dirigeants, salariés, actionnaires, pouvoirs publics ? La gouvernance d'entreprise s'inscrit dans des rapports de force. La gouvernance d'entreprise vise à introduire des règles : transparence des comptes, contrôle par des instances indépendantes, recours et sanctions contre les responsables. Ainsi, divers usages du terme de gouvernance dépassent l'analyse des systèmes regroupant uniquement des agents productifs (la firme) pour s'intéresser à des systèmes rassemblant des acteurs mais aussi des nations. On parle alors de la gouvernance nationale et de la gouvernance globale.

3. La gouvernance en économie

Pour les économistes, la gouvernance actuelle est perçue comme un moyen de gestion des transactions d'entreprises. Deux économistes américains, Coase, prix Nobel en 1991, et Williamson, ont mis en évidence ce que l'on appelle les coûts de transaction. Pour ces économistes qui nous ont permis de baliser notre réflexion, les transactions ont évidemment un coût, comme les coûts de transport, les coûts d'information : demander des devis, passer un contrat..., toutes ces démarches demandent du temps et de l'argent. Toute une série de transactions sont ainsi nécessaires au fonctionnement de l'économie. Elles peuvent s'effectuer de différentes manières, « du marché à la hiérarchie », pour reprendre les termes du titre d'un ouvrage de Williamson.

- ✓ La transaction par le marché, c'est la place du marché où tout se négocie à tout moment.
- ✓ La hiérarchie, c'est le chef qui donne des ordres à ses subordonnés. C'est une transaction, qui a un coût, parce qu'il a fallu embaucher, élaborer un contrat, des règlements, un travail de coordination.

Entre ces modèles extrêmes, qui n'existent pas sous une forme parfaite, il y a tout un ensemble de modalités intermédiaires de coordination que l'on appelle modalités de coordination en réseau. Ce sont ces modalités intermédiaires de coordination, que Coase et Williamson appellent « dispositifs de gouvernance », donc des dispositifs de coordination qui vont au-delà des pures relations marchandes ou hiérarchiques²³.

²³ TINO RAPHAËL T. 2009. « La gouvernance : Evolution, approches théoriques et critiques du concept », SEMINARUL GEOGRAFIC "D. CANTEMIR" NR. 29 / 2009.

Sur le plan économique, deux objectifs sont alors fixés à la gouvernance. Un objectif foncièrement matérielle et facilement mesurable, celui de la réduction des coûts de transactions consistant à mieux gérer les relations externes (clients, fournisseurs, banques pouvoirs publics, etc.) ; et un autre objectif interne, basé principalement sur l'organisation des compétences propres à l'entreprise, et dont dépend sa capacité à piloter, à coordonner, à anticiper, bref, à gouverner ses activités. Dans cette optique, la gouvernance s'intéresse d'une part, au mode de regroupement des entreprises pour optimiser leurs relations au sein d'un espace déterminé et, d'autre part, à leur mode de gestion interne²⁴.

4. La gouvernance en sciences politiques

L'introduction à la notion de gouvernance en sciences politiques traduit la reconfiguration de l'action publique, l'émergence de nouveaux modes d'intervention et la transformation de modalités de l'action publique (Holec. N et Brunet-Jolivald. G, 2000).

A la fin des années 1980, le terme est importé dans les sciences politiques pour caractériser les modalités de gouvernement régissant les agglomérations ; l'urban governance et par extension l'action publique territoriale. A la même époque les concepts de Good governance et de Global governance font leur apparition dans les relations internationales. L'imbrication de divers types d'acteurs et de divers niveaux de coopération et de décision ont amené à transformer le concept de gouvernement en gouvernance (a. e. D. Péges et N. Péliissier, 2000). « L'idée sous-jacente est que les institutions du gouvernement n'ont pas le monopole d'une action publique qui révèle aujourd'hui d'une multiplicité d'acteurs dont la capacité d'action collective détermine la qualité, elle est prioritairement une interrogation sur le pilotage de l'action publique » (P. Duran, 2001). Chez les politologues ou politistes, le mot gouvernance est d'origine anglaise. En Angleterre, c'est sous l'ère de Margueritte Thatcher que la gouvernance se modifie de façon paradoxale : l'Etat a cherché d'un côté à introduire plus fortement les mécanismes du marché, et d'un autre côté à centraliser et à récupérer une bonne partie des prérogatives des institutions locales. Les politistes ont alors commencé à parler de gouvernance, car le pouvoir local ne se résumait plus aux institutions locales. La notion de gouvernance rend compte de ces mutations dans l'exercice du gouvernement local ; le pouvoir local se fragmente et se dilue au sein d'agences de régulation, d'organismes privés (Cheikh Ndiaye, 2008).

²⁴ HINTI S. (2005). « Gouvernance Economique et Développement des Territoires au Maroc », Rabat. pp. 23.

5. La gouvernance urbaine

C'est une vision territoriale de la gouvernance²⁵. La notion de la gouvernance urbaine est définie comme l'ensemble des institutions de gouvernement et de communauté de toute nature (civile, économique, professionnelle...) qui participe au développement urbain, ainsi que la combinaison des structures et des rôles auxquels elles donnent lieu dans l'espace urbain²⁶.

La gouvernance urbaine est inscrite au sein des travaux qui portent sur la problématique relative à la gouvernance des villes et les dysfonctionnements produits par les mouvements accélérés de l'urbanisation qui échappe parfois à toute maîtrise. Les questions relatives à la gouvernance urbaine se fondent sur deux éléments essentiels :

- ✓ Les limites des modes d'action publique caractérisées par le centralisme, la hiérarchisation et la planification urbaine (une crise de la représentation politique, de la participation, et de la légitimité des instances politiques).
- ✓ Les impasses auxquelles est arrivé le développement fragmenté des villes.

Le constat est alors le même, il existe une crise de la gouvernabilité mais le remède est différent. La gouvernance permettrait d'assurer ou de rétablir une cohésion territoriale.

L'approche en terme de gouvernance urbaine permet d'analyser l'organisation et l'information d'un acteur « ville », les transformations du pouvoir local, l'organisation des intérêts et des élites, les mécanismes de création d'identité collective. De plus, elle permet aussi d'analyser les formes d'action publique moderniste qui se développent en réponse aux défis qu'ont relevés les autorités politiques locales à savoir le chômage, la facture sociale et les dés-appartenances sociales.

Tel qu'il est conçu par ce courant de pensée, le principe de gouvernance permet d'étudier les efforts qui sont faits pour tenter le mouvement d'éclatement à travers l'intégration des groupes sociaux et des acteurs publics et privés, la coordination des différents acteurs entre eux et l'implication des citoyens. Sur ce point, l'approche en terme de gouvernance urbaine présente l'avantage de rapprocher l'autorité publique des citoyens, d'établir de nouveaux partenariats entre les deux fondées sur la coordination, la négociation et la coopération. Elle permet, encore, de redéfinir les règles et les principes qui permettent de le soutenir ainsi que sa mise en œuvre notamment dans la réalisation des projets qui concernent

²⁵ Houdhek Jamel, « gouvernance et développement économique ». Tunisie (2001).

²⁶ Une définition adoptée par : United Nation Level Interregional Meeting on metropolitan governance patterns and leadership. Tenue à Quito. Le 18-20 avril 1995.

les citoyens. Au processus d'éclatement et fragmentation répond un processus de recomposition et d'intégration inéluctablement.

La gouvernance urbaine fait naître, en plus, une mobilisation politique, économique et sociale, territorialisée à travers la participation des citoyens aux politiques urbaines, c'est-à-dire à l'élaboration des stratégies, la définition des objectifs et des moyens affectés, et la mise en œuvre du projet de même que son évaluation. Elle permet, ensuite, un partage de la responsabilité et une meilleure allocation des ressources destinées au développement urbain.

6. La gouvernance locale (la gouvernance territoriale)

Notons en premier lieu que la notion de territoire renferme trois dimensions différentes mais complémentaires :

- ✓ Une dimension identitaire, caractérisée par son nom, ses limites, son histoire et son patrimoine, et par la manière dont les groupes sociaux qui l'habitent se le représentent, se l'approprient et le font exister au regard des autres.
- ✓ Une dimension matérielle qui conçoit le territoire comme un espace doté de propriétés naturelles ou matérielles qui sont caractérisées par leurs structures et leurs dynamiques temporelles et spatiales.
- ✓ Une dimension organisationnelle dans laquelle le territoire est une entité dotée d'une organisation d'acteurs sociaux et institutionnels.

Ainsi, Laganier, Villalba et Zuindeau (2002) trouvent que cette approche géographique du territoire rejoint la lecture économique du territoire, plus impliquée sur les dimensions matérielles et fonctionnelles du territoire.

La gouvernance, également appelée la gouvernance territoriale, est un système de gouvernance à l'œuvre aux différents niveaux et échelons territoriaux dans les Etats fédéraux et les Etats unitaires décentralisés.

Au contraire des approches développées dans le cadre de réflexions ou sur la bonne gouvernance, certains auteurs adoptent une vision pratique de la gouvernance, en soulignant le fait que la réalité du gouvernement est actuellement en train de subir d'importantes modifications qui marquent une profonde rupture avec le passé. Ces auteurs abordent la problématique des villes et ont opté pour une vision territoriale de la gouvernance.

Le déficit des structures politiques et administratives, la limite des ressources, les nouvelles attentes des citoyens en matière de l'emploi, de liberté, de l'éducation, de la santé

etc nécessitent une réorganisation des institutions publiques afin de les mettre en phase avec ces nouvelles données. La décentralisation comme corollaire de la démocratie de proximité s'impose de fait. Mais transférer les pouvoirs de l'Etat aux organisations publiques décentralisées traduit un changement radical dans la fonction même de l'Etat. Si ce changement n'est pas bien maîtrisé, il risque de se solder par une contre performance de l'action publique²⁷.

L'Etat peut constituer un espace social relativement artificiel ne reflétant pas nécessairement la construction historique d'une volonté de vivre ensemble. Il ne correspond pas toujours non plus à un espace économique viable ni à l'organisation d'une économie nationale fortement structurée. Enfin, il découpe, à tort souvent, artificiellement des flux humains et commerciaux transfrontaliers.

Pour toutes ces raisons, et au-delà de la réforme des administrations et des secteurs publics, du soutien au processus de démocratisation et à la construction de l'Etat de droit, la gouvernance locale s'est progressivement imposée dans toute réforme visant à répondre aux problèmes de transition démocratique et de développement, comme le montre le mouvement très général de décentralisation observé au des dernières décennies, y compris en Afrique. Dans de nombreux pays, le cadre juridique et institutionnel est aujourd'hui en place, des élections locales se tiennent. Cette évolution constitue un acquis incontestable au bénéfice de la démocratie locale.

Pour autant, les interactions entre le niveau local et national sont fréquemment empreintes de défaillance. Le transfert de compétences est parfois perçus par les acteurs locaux comme un moyen pour l'Etat de se débarrasser des domaines qu'il n'a pas les moyens de prendre à sa charge. Les acteurs étatiques, quant à eux, ressentent souvent le niveau local comme une menace ou un concurrent.

Dans ce contexte, un objectif essentiel est de favoriser la complémentarité entre l'Etat et le niveau local comme facteur de restauration de légitimité et de l'efficacité de l'action publique en s'appuyant sur l'articulation entre les différents niveaux (local, national, régional et global). Le niveau local contribue aux dynamiques de refondation de l'action publique et de défense de l'intérêt général, et à celles de la participation et de l'appropriation citoyenne. Le niveau local est ainsi susceptible d'apporter des réponses complémentaires en application du principe de subsidiarité. A côté des administrations centrales, les collectivités locales et la

²⁷ HINTI S. (2005), « Gouvernance Economique et Développement des Territoires au Maroc », Rabat, pp.42-43.

société civile sont appelées à s'affirmer comme des acteurs majeurs. Ils sont porteurs du développement local, d'une part, de la démocratie participative et proximité, de l'autre.

7. La gouvernance verte²⁸

La gouvernance verte vise à la construction d'une relation d'efficience entre les activités de production et de consommation, la dégradation des écosystèmes et le niveau d'exploitation des ressources naturelles. Son enjeu concerne les mécanismes (politiques et procédures) d'une gouvernance à l'échelle locale, nationale, régionale et internationale face aux impératifs de protection de l'environnement, d'une utilisation rationnelle des ressources des écosystèmes, du changement climatique. Il y est donc question d'un impératif écologique (d'ordre normatif). Elle s'inscrit dans une perspective de promotion d'intérêts économiques respectueux de l'environnement. Elle mêle logique de développement durable, principes de « bonne gouvernance » et gestion participative et implique les pouvoirs publics, les organisations, les populations locales c'est-à-dire toutes les personnes individuelles ou morales susceptibles de manière directe ou indirecte de subir ou d'engendrer des effets sur l'environnement. Elle repose sur des normes applicables à différents secteurs (la forêt, la pêche, l'agriculture durable etc.). Comme mode de coordination, elle repose sur un principe de base : la formation de la population dont le renforcement des capacités et l'accès à l'information sont des gages de succès de politiques environnementales sous-tendant les politiques économiques et sociales auxquelles elles sont liées.

L'efficacité de la gouvernance verte repose sur :

- ✓ une volonté politique dans le cadre d'une décentralisation de la gestion accompagnée des politiques de soutien, d'aspects législatifs et réglementaires, et d'une distribution des droits de propriété ;
- ✓ la participation des populations locales, des organisations collectives dans les prises de décision concernant la gestion des ressources naturelles dont elles dépendent ;
- ✓ la prise en compte des réalités et des pouvoirs traditionnels dans le sens d'une stratégie ascendante compte tenu des dimensions culturelles et identitaires ;
- ✓ des arrangements institutionnels ;
- ✓ des conditions d'exécution des stratégies de gestion ;
- ✓ du contrôle et de l'évaluation de l'exécution des décisions ;

²⁸ B. Dieng, Contribution à l'étude de la notion de gouvernance verte – Le cas de la pêche au Sénégal, Thèse Université Gaston Berger, Saint Louis du Sénégal, 2016.

- ✓ des effets attendus sur le niveau de vie des populations et la durabilité des ressources ;
- ✓ de la recherche et une innovation technologique ;

Ces logiques s'intègrent dans une démarche prospective au regard des enjeux actuels et futurs des écosystèmes, de l'environnement et des ressources naturelles et en reprenant l'engagement politique et des différents acteurs concernés dans un cadre d'échanges pour une efficacité économique, sociale et environnementale, d'une démarche stratégique (adoption et pilotage des politiques dans le cadre d'une subsidiarité) et d'une démarche participative fondée sur l'hypothèse que les populations locales, les organisations collectives sont plus à même d'assurer la gestion – exploitation, respect des procédures et des politiques, contrôle et surveillance - que l'Etat et le marché.

8. La gouvernance mondiale

La notion de gouvernance globale est employée dès la seconde moitié du 20ème siècle avec le développement du phénomène de la mondialisation. La gouvernance globale dépasse la gouvernance nationale et confirme la disparition des frontières entre la dimension nationale et la dimension internationale : « la gouvernance mondiale, c'est gouverner sans autorité souveraine des relations transcendant les frontières nationales » [Finkelstein (1995. p368)].

La gouvernance a fait son entrée dans le champ des relations internationales à travers les notions de gouvernance mondiale et de gouvernance globale. La construction d'un système de gouvernance mondial permettrait de pallier l'incapacité des Etats-nation et des organisations internationales actuelles à faire face aux demandes de la société. C'est en réponse à la crise de la gouvernabilité au niveau supranational que se sont développés des travaux et des réflexions autour de la notion de gouvernance globale. Cette notion a suscité un grand nombre de travaux qui s'inscrivent dans le prolongement des études sur les régimes politiques et les institutions internationales. Ces travaux relèvent de deux catégories : soit d'une réflexion analytique sur le système international présent, soit d'une réflexion normative sur un système de gouvernance mondiale qu'il conviendrait de construire.

Dans ce cadre, la gouvernance est interprétée de deux façons différentes. Certains auteurs assimilent la gouvernance à un système de normes et non à un processus. La gouvernance surgirait d'un accord ou d'un consensus sur des valeurs communes, des objectifs communs dégagés au cours de négociations transnationales associant l'Etat mais aussi des acteurs privés et associatifs. Pour d'autres, dans des domaines tels que le contrôle du système

monétaire international ou la gestion de la dette des pays en développement, qui sont des questions qui peuvent être analysées en termes de gouvernance, il n'y a pas de normes et de règles vers lesquelles les attentes des acteurs convergent mais des mécanismes de dialogue qui assurent la participation des acteurs principaux. La gouvernance consiste alors à regarder comment se déroule le mécanisme de « régulation conjointe » par un jeu permanent d'échanges, d'ajustements mutuels, plutôt que de regarder comment les acteurs ont la capacité de définir les règles du jeu et déterminent les résultats d'une négociation dans des secteurs clés de la vie internationale. La gouvernance est alors considérée comme un processus d'accommodement entre de multiples parties défendant chacune leurs intérêts.

La Commission sur la Gouvernance Globale, créée au début des années 90 à l'initiative du chancelier Brandt pour penser le monde de l'après-guerre froide, fournit en 1995 une définition qui mérite d'être mentionnée : au niveau mondial « la gouvernance a été vue comme une relation essentiellement entre gouvernement. Désormais, il faut la penser comme impliquant aussi les ONG, les mouvements des citoyens, les entreprises multinationales et le marché mondial. Tout cela en interaction avec les médias dont l'influence s'est accrue de façon spectaculaire »²⁹ (CGG 1995). La gouvernance globale, constituerait la réponse à apporter à la crise de la gouvernabilité que rencontre le système international. Cependant, la vie politique telle qu'elle est envisagée par la Commission se résume à une gestion technocratique des affaires publiques. La Commission considère la politique internationale comme une entreprise dans laquelle tous les acteurs apportent leur contribution, en vue de finalités utilitaires.

SECTION 3 : LA GOUVERNANCE ENTRE LA DIVERSITE DES FONDEMENTS THEORIQUES ET DES ACTEURS

Contrairement à ce que le terme, ambigu, de gouvernement ou de gouvernance des entreprises conduit parfois à conclure, les théories de la gouvernance n'ont pas pour objet d'étudier la façon dont les dirigeants gouvernent ce qui conduirait à confondre la gouvernance avec le management mais celle dont ils sont gouvernés. Ce faisant, la gouvernance accomplit deux fonctions : une fonction disciplinaire contraignante et une fonction éducative « habilitante », les deux étant liées.

L'analyse pionnière de Berle et Means (1932), qui faisait suite à la crise de 1929, montre que le problème de la gouvernance des dirigeants est né du démembrement de la

²⁹ - Traduction à partir du CGG (Commission on Global Governance). (1995), *Our Global Neighbourhood*, Oxford, Oxford University Press.

propriété, en une fonction disciplinaire, qui s'appuie sur les systèmes d'incitation et de surveillance, et une fonction décisionnelle. Ce démembrement aurait provoqué une dégradation de la performance des entreprises et une spoliation des actionnaires à cause de la défaillance des systèmes chargés de discipliner les principaux dirigeants. Berle et Means concluent que la maximisation de la valeur actionnariale ne devait plus être retenue comme objectif de l'entreprise.

Ainsi, Berle et Means parlent de séparation entre « ownership » et « control » : cette terminologie est ambiguë. La fonction de « control » correspond au pouvoir de prendre les décisions (la fonction décisionnelle). Celle d'« ownership » recouvre l'assomption du risque (qui supporte les pertes et qui reçoit les gains) et la surveillance. Dans la terminologie actuelle, la fonction de propriété inclut trois fonctions, décision, surveillance (évaluation de la performance) et assomption du risque (fonction incitative). Ces deux dernières étant parfois regroupées pour constituer la fonction de contrôle (par opposition à la fonction décisionnelle). Jensen (1998) et Meckling (1992) fondent leurs théories de l'architecture organisationnelle et de la gouvernance sur l'articulation de ces trois fonctions.

Berle et Means soutenaient que les actionnaires de la firme managériale, ayant renoncé à exercer la dimension active de la propriété et n'accomplissant plus que la dimension passive (l'assomption du risque), perdaient leur légitimité à être les seuls créanciers « résiduels », autrement dit le droit exclusif à s'approprier le profit. Ce statut ne devant être attribué qu'à des acteurs exerçant les fonctions entrepreneuriales actives ; ils préconisaient en conséquence une démarche « partenariale » : la grande entreprise managériale devait prendre en compte les intérêts de l'ensemble de ses partenaires et de la société. Leur thèse allait, en revanche, être à l'origine d'un renforcement de la réglementation boursière aux Etats-Unis aboutissant à la création de la securities and Exchange Commission, chargée de protéger les investisseurs financiers. La question de la gouvernance s'inscrivait ainsi dès l'origine dans une perspective de « régulation » du comportement des dirigeants, de définition des « règles du jeu managérial ».

Ainsi, le terme « organisation » peut être défini comme un ensemble « de systèmes sociaux³⁰ créés par des individus, afin de satisfaire, grâce à des actions coordonnées, certains

³⁰ La pensée systémique en théorie des organisations et appliquée au champ social, rend compte du fait qu'il faille prendre en compte différentes variables ainsi que leurs interactions pour mieux étayer l'analyse organisationnelle. Par exemple, il faudrait tenir compte des stratégies et personnalités individuelles, des stratégies de groupes, des rapports de forces et de pouvoir, des normes et valeurs sociales, des nouvelles technologies, etc.

besoins et d'atteindre certains buts» (Charre aux et *al.*, 1985, p. 2). D'autres sources révèlent que l'organisation, dans une approche managériale, constitue un « ensemble de responsabilités, pouvoirs et relations entre les personnes» (ISO 9000, 2005, p. 2) dont l'objectif consiste à optimiser l'action organisationnelle. Pour leur part, Scott et Mitchell (1976) définissent l'organisation comme « un système d'activités coordonnées d'un groupe de personnes, travaillant en collaboration pour atteindre des fins communes sous une autorité». Pour Plané (2003), « une organisation apparaît comme une réponse structurée à l'action collective, un ensemble relativement contraignant pour les personnes et, simultanément, comme une construction dynamique collective favorisant l'accomplissement de projets communs» (Plané, 2003, p. 8).

Ces approches représentent un complément à la définition de Charreaux qui, tout compte fait, a comme avantage d'être compatible avec la majorité des théories des organisations. En fait, l'idée sous-jacente à la pensée de chacune des nos sources relate l'optimisation de l'activité organisationnelle qui consiste à arrimer les processus (les informations, la mobilisation, la négociation, la concertation, etc.) aux facteurs (humains, physiques, économiques, etc.) pour atteindre les buts arrêtés collectivement.

Nous allons donc, maintenant, nous intéresser aux « théories des organisations » qui ne sont pas fondées sur un corps théorique, mais, plutôt, sur plusieurs corps théoriques; la cohabitation des théories concourt à leur complémentarité, même si elles se rattachent à des courants extrêmement différents. Faire une présentation plus élaborée des TO, dans le cadre de cette recherche, est impossible, puisque celles-ci sont diverses, riches et développées par des domaines aussi variés que la sociologie, la politique, l'économie, la finance, la gestion, la psychologie, etc. Aux fins de cette recherche, nous faisons le choix de retenir quatre théories: la théorie des coûts de transaction (ci-après, TCT) (Coase, 1937; Williamson, 1975, 1985), la théorie du choix public (Buchanan et Tullock, 1965; Desreumaux et *al.*, 2005; Bazin, 1998; Mueller, 1984), la théorie des parties prenantes (ci-après, TPP) (Freeman et *al.*, 2001; Clarkson, 1995; Polonski, 1995), et l'autre plus politique, une selon la théorie micro et l'autre suivant une théorie macro.

I. Les fondements théoriques de la gouvernance

Dans cette partie, nous allons voir comment le choix, raisonné et pragmatique, de recourir à ces théories peut nous aider à constituer un fondement théorique au concept de gouvernance tel qu'il est présenté dans notre problématique.

1. L'approche technico-gestionnaire

Dans cette approche, la gouvernance est assimilée à une série de nouveaux instruments de gestion, de nouveaux modes de coordination entre différents acteurs. La gouvernance n'est alors envisagée que sous l'angle des modes de coordination permettant d'améliorer la gestion des affaires publiques et l'efficacité de l'activité économique.

L'attention est alors axée sur les aspects techniques et méthodiques, notamment la mise en place des outils au service de l'administration et des décideurs publics pour les aider aux processus de prise de décisions en vue de leur permettre d'améliorer leur efficacité. Une histoire des recherches sur la gouvernance montrerait qu'elles ont été, pour l'essentiel, consacrées aux firmes managériales anglo-saxonnes. Ce faisant, l'étude des systèmes de gouvernance s'est faite à contexte institutionnel national donné pour les règles formelles (le droit et l'organisation judiciaire, l'organisation des marchés financiers...) et informelles (la religion, la morale, la culture nationale...).

Le même argument a été avancé dans les domaines économiques, notamment la théorie des organisations. C'est par exemple le cas des travaux menés par des économistes américains du « *public choice* » et ceux de l'économie institutionnelle.

1.1. La théorie du choix public

Cette école, marquée par un fort économisme, établit une certaine jonction avec les théories rationnelles de l'économie développées par M. Olson dans son ouvrage « la logique de l'action collective ». Son analyse fut par la suite à la base de la théorie du « public choice » développée par Buchanan, Tullock et Nozick.

L'importance accrue du secteur public et certains dysfonctionnements de choix collectifs expliquent l'intérêt porté actuellement aux théories et analyses groupées sous le terme parfois ambigu du « public choice » que D. Mueller définit dans son ouvrage (*public choice* 1979) comme « l'étude économique des modes de décisions autres que ceux du marché ou simplement l'application de l'analyse économique à la science politique ». Le sujet de public choice est identique à celui de la science politique mais la méthode est celle de l'économie. Le postulat de base est que « l'homme maximise son utilité de façon rationnelle et égoïste.

À l'origine, la théorie du choix public, ou la théorie du choix social, remonte aux premières analyses des systèmes électoraux entreprises par Borda et par Condorcet³¹ Leurs recherches consistaient à identifier des mécanismes d'agrégation pour associer de manière raisonnable les avis exprimés par les votants à leurs élus. Cet exercice, selon les auteurs, permettait de déterminer le vainqueur ou de classer les candidats élus selon un ordre de préférence (Bouyssou et *al.*, 2005). Les travaux sur cette théorie, qui ont succédé à ceux de Bordas et Condorcet, ont donné naissance à une littérature riche en enseignement pour effectuer « l'analyse multicritère à la décision » (Kelly, 1991).

En général, lorsqu'un groupe d'acteurs effectue un choix ou prend une décision, cela peut avoir un effet sur les individus qui composent ce groupe. De ce fait, il semble tout à fait normal de cibler des choix sur la base des préférences individuelles et dont les choix se caractérisent par l'optimisation et la rationalité, constituent l'unité analytique de la théorie du choix public (ci-après, TCP). Par exemple, le choix d'un candidat dépendrait du résultat d'un système électoral ou d'une méthode d'agrégation qui permettrait aux électeurs d'exprimer leurs préférences individuelles, mais, en même temps, de tirer des bénéfices des flux d'information véhiculés sur un des candidats afin de faire un choix ou de prendre une décision au niveau d'un même groupe d'électeurs (Bouyssou, 2005, p. 2). Ce faisant, cela ne peut refléter fidèlement les préférences individuelles au niveau d'un groupe d'électeurs que si la démocratie, la participation, la transparence et l'information systémique priment dans la société, l'État, la collectivité ou l'organisation.

La gouvernance est utilisée comme l'ensemble des outils et des méthodes qui coordonnent les actions publiques vers une efficacité accrue dans la production des services publics et une prise des décisions de manière rationnelle ainsi que la gestion des ressources dont disposent l'administration et l'autorité publique.

1.2.La théorie des coûts de transaction

La théorie des coûts de transaction est un courant qui fait partie des théories économiques des organisations et elle s'est construite sur une longue période de temps. À l'origine, ces théories considéraient la firme comme une entité dont l'objectif était de

³¹ À l'origine, la théorie du choix public part de la question qui suit: comment, à partir des choix, des préférences et des intérêts individuels, fixer, identifier et définir les préférences de la collectivité, de la société ou encore, d'un groupe de protagonistes? Jean-Charles De Borda, en 1781, a formalisé un système de vote pondéré qui encourage les votes raisonnés. De Borda, 1781, rédige un mémoire original sur les élections par scrutin qui fut le point de départ des analyses fondées sur la théorie du choix public. Nicolas Condorcet, quant à lui, propose sa méthode en 1785 qui s'est avérée équitable mais difficilement réalisable. Celle-ci considère le ou la candidat (e) gagnant est celle ou celui qui remporte la majorité à chaque tour de scrutin.

maximiser le profit. Dans cette analyse néo-classique, les actionnaires ne sont pas distingués des dirigeants (Charre aux et al., 1985, p. 21) et le marché demeure le seul régulateur des mécanismes décisionnels et comportementaux des organisations. Coase (1937), tente en effet, de répondre à cette question principale: Pourquoi dans une économie de marché existent-ils des entreprises? Ce dernier, pour fournir des explications sur les modes de coordination de la production, il introduit les fondements analytiques de l'organisation à savoir: l'efficacité organisationnelle. Celle-ci, repose sur la minimisation des coûts de fonctionnement ou de transaction. Lorsqu'il y a transaction, il y a forcément une démarche de « contractualisation » entre l'organisation et ses clients ou fournisseurs. Pour Coase, il existe forcément une relation d'autorité et de subordination au sein de l'entreprise et c'est pourquoi elle met en jeu des contrats asymétriques. Contrairement aux relations sur un marché, les agents sont réputés symétriques et qu'il n'y a pas de relation de subordination ou de pouvoir. Selon l'auteur, la firme peut être définie comme « un système de rapports qui apparaît lorsque la direction des ressources dépend d'un entrepreneur [c'est-à-dire dépend de] la ou les personnes qui, dans un système concurrentiel, prennent la place du mécanisme des prix dans la direction des ressources (Coase, 1937, p. 339). Ce système de rapports est régi par une relation de type « salarial» qui justifie le principe de la subordination comme le précise l'auteur ici : « Le contrat de [travail] est un contrat par lequel le facteur travail accepte, pour une certaine rémunération, qui peut être fixe ou variable, d'obéir aux directives d'un entrepreneur dans certaines limites» (Coase, 1937, p. 337).

Or, une question s'impose: si l'allocation des ressources se déploie sans rapport de pouvoir, ni de subordination, parce que les individus demeurent libres et autonomes d'échanger des ressources moyennant l'existence d'un mécanisme de prix; pourquoi, au sein de la firme, l'allocation des ressources se fait plutôt à l'aide de « l'autorité» et par le biais de la subordination? Knight (1921), nous explique que l'existence de la firme à une double origine. D'abord, elle est due à l'incertitude qui domine la réalité et que si elle est introduite dans la théorie économique, elle peut considérablement modifier les règles de base du marché. Ensuite, à des profils psychologiques des agents. Selon l'auteur, il existe deux catégories: les « plus confiants en eux-mêmes et les plus aventureux assument le risque» (Knight, 1921, p. 268). Malgré que l'hypothèse émise par l'auteur puisse fournir une explication sur le principe de « *salariat* », le fait de manquer le rôle de la possession des capitaux pour expliquer l'existence de l'entrepreneur lui a valu certaines critiques de la part de Coase. Ce dernier affirme que l'entreprise « en formant une organisation et en accordant à une autorité le droit

de diriger les ressources, certains coûts peuvent être évités» (Coase, 1937, p. 338). À cet égard, l'auteur prône le fait que la firme ne peut faire l'objet que d'une préférence relative.

Dans la suite logique des choses notamment en matière de l'existence d'une relation d'autorité dans le processus d'allocation des ressources, Simon (1951) estime que l'incertitude est à la source du choix du contrat de travail qui, dans des situations incertaines, le contrat peut s'avérer une condition certes, nécessaire mais pas suffisante. Autrement dit, lors de la signature d'un contrat, le contractant accepte d'abord, l'autorité du contracteur. Ensuite, il exécute les tâches qui sont déterminées par l'entrepreneur. L'auteur en question, cherche, de façon plus générale, à rendre compte de l'incertitude dans laquelle évoluent les agents économiques et, de façon plus particulière, de l'intérêt du contrat de travail en contexte d'incertitude. Cette relation contractuelle assujettie conjointement aux principes de subordination et d'autorité, renvoie à « une forme d'organisation de travail plus efficace par rapport à des formes d'organisation individuelle ou collective» (Williamson, 1994, p. 274). En effet, ce dernier, apporte sa contribution au *puzzle* entamé par Kight (1921), Coase (1937), Simon (1951, 1957) en vue de le parachever. L'hypothèse émise par Williamson repose sur l'environnement de la firme et le principe de la rationalité limitée.

Les fondements théoriques proposés par Williamson en vue de compléter les formes d'organisation des transactions reposent à la fois sur la firme et le marché et entre ces deux extrêmes, il existe des formes de gouvernance qui, à son tour, va dépendre principalement des spécificités contractuelles et de l'opportunisme des agents qui possèdent une rationalité limitée.

le marché si l'on arrive à introduire des mécanismes de gouvernance pouvant soutenir, encadrer et baliser les liens entre les différentes parties contractuelles. En même temps, l'auteur ramène le tout au « contrat» vu que la firme se présente comme un ensemble de « nœuds de contrats» et que sa frontière est déterminée par la prise en compte des coûts de transaction et de production.

2. L'approche politique de la gouvernance

La gouvernance est appréhendée par d'autres auteurs comme allant au-delà de ces aspects instrumentaux. En effet, derrière la transformation de la manière de faire, se cache en fait la question des luttes de pouvoir, de la légitimité de ceux qui sont associés au processus de décision, les intérêts qu'il défendent et l'organisation sociale et politique qu'ils supposent.

Elle permet donc d'aller au-delà des problèmes de coordination et d'efficacité en intégrant une dimension politique et sociale. Donc la notion de la gouvernance porte aussi sur l'exercice du pouvoir et de la domination (le choix des politiques et des décisions). On passe ainsi de la gouvernance de l'économie, développée par les économistes institutionnels ou la sociologie des organisations, à la gouvernance des territoires qui intéresse la sociologie et la science politique.

La gouvernance permet plus de légitimité dans l'exercice du pouvoir, l'avènement de meilleures décisions par l'intégration des groupes sociaux, la coordination des différents acteurs entre eux et l'implication des citoyens. La gouvernance constitue, alors, un instrument au service de la poursuite de la libéralisation des sociétés dans où elle consiste à limiter le rôle de gouvernement et à faire entrer dans le processus de décision des acteurs non gouvernementaux en privatisant les entreprises et certains services publics.

Ainsi, la gouvernance consiste à réformer les institutions politiques pour limiter les entraves au bon fonctionnement du marché et promouvoir une démocratisation qui assurent un contrôle large et transparent du pouvoir ou au contraire à renforcer les mécanismes de régulation pour lutter contre les effets de libéralisme et en particulier contre la décohésion sociale (conception dominante en matière de gouvernance urbaine). (Holek N et Brunet Jolivald. G [1999] « gouvernance » dossier documentaire, centre de documentation de l'urbanisme. CDU, Août 1999).

En prolongement de cette évolution, nous présenterons les théories de la gouvernance en distinguant celle qui font abstraction des spécificités des systèmes nationaux pour proposer une modélisation générale au niveau micro, de celles qui les mettent en avant pour expliquer les divergences des SNG (systèmes nationaux de gouvernance) dans une perspective macro.

II. Les théories micro de la gouvernance : la gouvernance de la firme et de ses dirigeants

La plupart des théories micro de la gouvernance s'inscrivent dans la perspective de l'efficacité. La fonction d'un mécanisme de gouvernance et, plus généralement, d'un système de gouvernance, est de contribuer à améliorer l'efficacité de la firme. Ainsi, l'explication de mécanismes tels que le conseil d'administration ou les offres publiques d'achat hostiles sera, qu'en assurant une meilleure discipline des dirigeants, ils contribuent à accroître l'efficacité de la firme en lui permettant de créer davantage de valeur. Toutefois, si la plupart de ces théories retiennent ce critère, elles lui attribuent des contenus différents.

Les différentes théories micro reposent également sur une interprétation particulière du darwinisme économique, conduisant à établir une relation entre la sélection par la concurrence entre firmes et l'efficacité des systèmes de gouvernance. Selon le principe de sélection naturelle transposé au domaine de la gouvernance, seuls les systèmes efficaces, c'est-à-dire assurant une régulation des firmes les conduisant à créer de la valeur de façon durable, survivent à terme. En conséquence, les systèmes observés seraient réputés efficaces. Cette association entre survie et efficacité, contestée par certains travaux de la biologie moderne³², donne naissance à une critique connue sous le terme de Panglossianisme.

Dans le champ de la gouvernance, cette critique vise la conclusion, souvent associée à la perspective fonctionnaliste, selon laquelle les systèmes de gouvernance observés seraient les plus efficaces possibles. Autrement dit, l'efficacité de premier rang serait garantie et les systèmes seraient censés atteindre systématiquement et automatiquement l'optimum. Dans les perspectives disciplinaires de la gouvernance, les plus critiquées à cet égard, les systèmes de gouvernance existants cependant ne sont pas présumés efficaces dans l'absolu, mais seulement de façon relative et précaire – en raison notamment de l'innovation institutionnelle et organisationnelle –, et après prise en compte des coûts d'adaptation, selon le principe de réparabilité³³. En particulier, ce principe ne s'oppose pas à la dépendance de sentier et, donc, au caractère contingent de l'efficacité en fonction de l'évolution historique du cadre institutionnel.

D'autres théories, parfois économiques mais, le plus souvent, sociologiques ou stratégiques, proposent une explication autre que celle de l'efficacité, dans la mesure où les motifs avancés sont liés, par exemple, à la recherche et à l'appropriation des rentes produites par les firmes par la coercition, la création d'une dépendance ou l'influence. Des mécanismes tels que le conseil d'administration, les réseaux d'administrateurs ou les offres publiques hostiles sont vus alors comme des moyens d'acquiescer du pouvoir afin de capturer des richesses et non plus des leviers disciplinaires permettant d'atteindre une meilleure efficacité.

Ces théories reposent, parfois, sur une logique intégrative selon laquelle les dirigeants ou la firme sont supposés obéir à une rationalité collective qui les dépasse, celle d'une classe

³² Selon ces travaux, les notions de sélection et d'adaptation ne sont pas nécessairement liées, car la sélection ne dépend pas uniquement de l'adaptation mais également de la capacité des espèces à procréer.

³³ Selon ce principe, une situation existante est tenue pour efficace à moins qu'une alternative réalisable permettant de produire un gain net (après déduction des coûts de mise en œuvre) puisse être décrite et mise en œuvre.

sociale ou d'un réseau, par exemple³⁴. Dans d'autres cas, en relation notamment avec le courant de la Nouvelle sociologie institutionnelle, elles apportent une justification de nature inter-organisationnelle à certains mécanismes de gouvernance. Par exemple, le conseil d'administration et les réseaux d'administrateurs ne serviraient qu'à remplir une fonction de légitimation sociale, en assurant la diffusion de schémas cognitifs ou normatifs entre organisations – par exemple, les normes de valeur actionnariale – sans que cette fonction ait nécessairement un effet sur l'efficacité des organisations. Ces dernières théories étant cependant rarement articulées autour de la firme, elles ne constituent pas, stricto sensu, des théories micro des systèmes de gouvernance, à l'instar des théories de l'efficacité. Par conséquent, elles seront exclues de cette présentation.

Après avoir introduit les deux courants constitutifs du paradigme de la gouvernance fondé sur l'efficacité, nous les présenterons de façon détaillée, avant d'évoquer les tentatives actuelles visant à les réunir au sein d'une théorie synthétique de la gouvernance. Enfin, une présentation synoptique des différents courants constituant l'approche micro de la gouvernance conclura cette première partie.

1. Les deux courants du paradigme de l'efficacité : le courant disciplinaire et le courant cognitif

Les théories de la gouvernance relevant du paradigme de l'efficacité reposent toutes, plus ou moins explicitement, sur un modèle particulier de création et de répartition de la valeur, associé à une théorie de l'organisation fondée sur l'efficacité. Toute organisation est supposée avoir pour but, via la coopération, de produire un surplus – la rente organisationnelle – par rapport aux ressources consommées, la répartition devant se faire de façon à garantir la pérennité de l'organisation en obtenant le concours des différents partenaires.

La vision de la gouvernance, comme ensemble des règles du jeu managérial, s'adapte au modèle de création et/ou de répartition de la valeur retenu, lequel est lui-même associé à une conception particulière de l'efficacité et de la firme. On distingue le courant disciplinaire du courant cognitif.

³⁴ De nombreux travaux ont porté en particulier sur les réseaux d'administrateurs. Pour une recension de ces travaux, v. Charreaux (2003), pp. 47-51.

✓ *Le courant Disciplinaire*

Il s'appuie sur la vision contractuelle de la firme, dans sa version standard fondée sur les arguments disciplinaires. La firme est représentée comme un « nœud de contrats », c'est-à-dire un centre décisionnel chargé de contracter et de gérer, de façon centralisée, l'ensemble des contrats nécessaires à son activité. En raison des asymétries d'information entre les acteurs économiques et des conflits d'intérêts qui les opposent, la gestion spontanée de tous les contrats par le marché, – assimilé au seul mécanisme des prix – ne permet pas de créer le maximum de valeur, autrement dit d'exploiter au mieux l'ensemble des opportunités d'investissement réputé exogène. Pour certains contrats, une gestion autoritaire, dirigée par les ordres donnés par la hiérarchie, se révélerait plus efficace.

Cette argumentation sous-tend les « théories contractuelles » de la firme. Il s'agit d'une vision restrictive et négative du projet productif. La source de l'efficacité est « disciplinaire » ; il faut inciter, surveiller... pour éviter que les gains issus de la coopération ne soient dissipés. La firme existe car elle permet de réduire, mieux que le marché, les pertes d'efficacité dues aux conflits d'intérêts entre parties prenantes, ces pertes étant censées être mesurables par rapport à l'optimum parétien de premier rang, parfois dénommé « économie du Nirvana » (Demsetz, 1969)³⁵, qui s'instaurerait si la coordination par les marchés était sans failles et s'il n'y avait pas de conflits d'intérêts.

L'efficacité, ainsi définie, dépend de la valeur créée mais également, en raison de son origine parétienne, de la répartition de cette valeur, sachant que, sauf le cas très particulier – correspondant au théorème de Coase – où les coûts de répartition seraient négligeables, la création et la répartition ne sont plus indépendantes et séparables. Autrement dit, le mode de répartition influe sur le niveau de la valeur créée. Les difficultés d'application de cette approche font que, très souvent, elle est abandonnée au profit de la seule efficacité productive (Rutherford, 1994), qui s'évalue en rapportant la production aux ressources consommées.

Par ailleurs, si la notion d'information, confondue avec celle de connaissance, occupe une place centrale dans les théories contractuelles de la firme et les théories de la gouvernance qui leur sont associées, – les problèmes organisationnels trouvant leur source dans l'asymétrie d'information –, les théories « cognitives » de la firme distinguent les notions d'information et de connaissance et privilégient cette dernière. Si, selon Fransman (1998), l'information fait référence à un ensemble fermé, objectif, – potentiellement connaissable par tous les individus,

³⁵ Demsetz H., "Information and Efficiency : Another Viewpoint", *Journal of law and Economics*, Vol. 12, 1969, PP; 1-22.

de données relatives aux conséquences des événements possibles, la connaissance représente, au contraire, un ensemble ouvert, subjectif, résultant de l'interprétation de l'information par les individus, en fonction de leurs modèles cognitifs. Pour Langlois (2001), la connaissance est une structure complexe, née de l'expérience et consistant en un système de règles d'action, qui permet de déterminer la signification et l'utilité d'une information.

✓ *Le courant cognitif de la gouvernance*

La vision disciplinaire de la gouvernance reste prisonnière des limites des théories de la firme qui la sous-tendent qui, soit ignorent la dynamique productive, soit en donnent une vision restrictive limitée à l'incidence des systèmes incitatifs sur les choix de production. Si le lien entre compétences et rente organisationnelle est reconnu, si la valeur partenariale possède apparemment un meilleur potentiel explicatif que celle de valeur actionnariale, la problématique reste fondée sur une conception statique et réactive de l'efficacité. La valeur est maximisée à un instant donné, l'ensemble des opportunités d'investissement étant supposé connu au moins des dirigeants et le choix des investissements se faisant selon l'analogie du menu. La dimension principale, conformément à la perspective disciplinaire, reste l'organisation d'une répartition de la rente suffisamment incitative pour maximiser la valeur. Le processus de création de valeur à travers, notamment, l'émergence des ensembles d'opportunité reste ignoré.

Pour appréhender ce processus, il faut faire appel aux théories cognitives de la firme. Contrairement aux théories disciplinaires qui peuvent, lato sensu, s'interpréter comme des prolongements du modèle économique néoclassique, elles rompent avec celui-ci. Elles rejettent, en particulier, l'hypothèse de rationalité calculatoire, limitée ou non, au profit de celle de rationalité procédurale. La rationalité s'apprécie non plus en fonction des conséquences des décisions mais des processus qui les régissent. Dans ces théories, la création de valeur dépend en priorité de l'identité et des compétences de la firme, conçue comme un ensemble cohérent (Teece et al, 1994). La spécificité de cette dernière est liée à sa capacité à créer de la connaissance et, ainsi, à être rentable de façon durable. La notion d'efficacité retenue est dynamique.

A l'instar des théories disciplinaires, les théories cognitives comprennent plusieurs courants qui privilégient différents arguments cognitifs. En caricaturant, en raison de leur fréquente imbrication, on peut identifier trois courants principaux :

- Le courant comportemental inauguré par Simon (1947), March et Simon (1958) et Cyert et March (1963) qui considère la firme comme une coalition politique et une institution cognitive s'adaptant via l'apprentissage organisationnel.
- La théorie économique évolutionniste néo-schumpetérienne développée notamment par Nelson et Winter (1982), qui a suscité un courant de recherche très important³⁶. La firme y est définie comme une entité regroupant des activités de façon cohérente, un répertoire de connaissance productive (Eliasson, 1990 ; Winter, 1991), un système interprétatif (Loasby, 2001a), qui privilégie la notion de concurrence fondée sur l'innovation. Cette théorie substitue en particulier à la représentation des choix d'investissement comme menu préexistant, une conception dans laquelle, le menu est construit à partir des connaissances acquises par l'apprentissage et stockées dans les routines organisationnelles.
- Les théories de la stratégie fondées sur les ressources et compétences (la Resource Based View – RBV) qui trouvent principalement leur origine dans la théorie de la croissance de la firme de Penrose (1959). La firme apparaît comme un ensemble de ressources et une entité d'accumulation de connaissance guidée par la vision des dirigeants, fonction de l'expérience qu'ils ont acquise. L'origine de la croissance durable se situe dans la capacité d'apprendre et dans la spécificité du stock de connaissances accumulées. Cette théorie est à l'origine d'un ensemble très large³⁷ de recherches dont la théorie cognitive de la firme stricto sensu (la Knowledge-Based View of the Firm³⁸ - KBV) peut être considérée comme une composante.

Le schéma de création et d'appropriation de la valeur qui sous-tend les théories cognitives diffère profondément de celui sous-jacent aux théories disciplinaires, dans lequel la dimension productive est soit ignorée, soit réduite aux aspects incitatifs (Langlois et Foss, 1999). Il conduit notamment à une approche différente des motifs de l'existence de la firme qui permet, non seulement de la distinguer du marché mais également de ses concurrentes, c'est-à-dire de lui définir une identité. Par exemple, pour Foss (1996a), les firmes existent parce qu'elles peuvent coordonner plus efficacement les processus d'apprentissage collectif.

Pour Dosi (1994), les firmes sont des ensembles de compétences-clés et d'actifs complémentaires associés à ces compétences et les frontières de la firme doivent être comprises non seulement en termes de coûts de transaction mais également en termes

³⁶ Pour une synthèse récente du courant évolutionniste en économie, v. Nelson et Winter (2002)

³⁷ On trouvera un ouvrage d'introduction à ce courant dans Foss (1997).

³⁸ Pour une synthèse critique de la KBV, voir Kaplan et al. (2001).

d'apprentissage, de dépendances de sentier, d'opportunités technologiques, de sélection et de complémentarité des actifs.

L'élément central est l'importance accordée à la dimension productive tant du point de vue de l'innovation que de la coordination. Ainsi, pour Loasby (2001b), le problème de la coordination ne peut être formulé pertinemment en définissant la firme comme un simple système informationnel dont la coordination se fait uniquement sur le mode incitatif. Il doit être reformulé relativement à un objectif de croissance fondé sur l'utilisation non pas de l'information mais de la connaissance, cette dernière ne se réduisant pas à la collecte de l'information mais incluant son traitement et son interprétation. Cette reformulation suppose également, une conception plus complexe de la firme vue comme un système ouvert et l'abandon de la notion d'équilibre au profit de celle de processus. Dans une perspective proche, Hodgson (1989) définit la production comme un processus social qui implique des personnes ayant leurs propres aspirations et encadre leurs interactions. L'efficacité dépend non seulement de la technologie mais également de la motivation et des aptitudes de la main d'œuvre, de l'organisation et de la supervision managériale, ces deux dernières étant fonction des structures et routines institutionnelles ainsi que des normes culturelles héritées du passé.

La dimension perceptive de la fonction entrepreneuriale liée à la capacité du management à imaginer, percevoir, construire de nouvelles opportunités (Prahalad, 1994) joue également un rôle essentiel, bien davantage que la restructuration et la reconfiguration des portefeuilles d'activités des firmes en réponse aux évolutions de l'environnement. L'objectif, rappelons-le, est d'assurer une création de valeur durable en particulier via la construction des opportunités de croissance.

En récapitulant, la firme comme processeur ou répertoire de connaissances repose sur les utilisations suivantes de l'argument cognitif : (1) l'orientation de l'activité en fonction de la vision des dirigeants ; (2) la création de connaissances comme base de l'innovation et de l'ensemble des opportunités d'investissement, ces connaissances ayant un caractère tacite et social, qui les rend difficilement imitables ; (3) la protection de la base de connaissances ; (4) la coordination de l'activité productive qui fait intervenir des dimensions de construction, d'exploitation et de transfert de connaissance dépassant largement le seul transfert d'information (Hodgson, 1998) ; (5) la résolution des conflits, qui dépasse les seuls conflits d'intérêts pour prendre une dimension cognitive.

Ce dernier point mérite un commentaire particulier. Une grande différence de nature entre conflits d'intérêts et conflits cognitifs est qu'autant il est intéressant de réduire au

maximum les conflits d'intérêts, autant cet objectif semble sous-optimal pour les conflits cognitifs. L'innovation, voire la simple adaptation, semble favorisée par la coexistence de schémas cognitifs conflictuels (Foss, 1996b). Autrement dit, les gains d'efficacité résultant de la réduction des conflits cognitifs peuvent être plus que compensés par la réduction du potentiel d'innovation ou d'adaptation. On retrouve ici l'opposition traditionnelle entre « exploitation » et « exploration » (March, 1991) ou entre « efficacité statique » et efficacité « dynamique » (Dosi, 1990).

L'approche cognitive de la firme conduit ainsi à reconsidérer le rôle de la gouvernance. Celle-ci doit permettre l'identification et la mise en œuvre des investissements rentables, dans une perspective d'efficacité dynamique. Selon Demsetz (1969), pour appréhender l'influence du cadre institutionnel – donc celle du système de gouvernance –, sur l'efficacité dynamique, il faut retenir trois objectifs : (1) la capacité à encourager une grande variété d'expériences ; (2) la capacité à favoriser les investissements permettant de faire des expériences potentiellement fructueuses et à refuser les investissements non porteurs de telles perspectives ; (3) la capacité à employer de façon intensive la connaissance nouvelle générée.

La critique adressée par Prahalad (1994) à la vision financière de la gouvernance rejoint cette approche : il faut élargir cette vision de façon à considérer la qualité de la relation entre les dirigeants et les investisseurs et son potentiel pour accroître l'efficacité de la firme, pour identifier et construire les opportunités de croissance. Dans une perspective plus large, l'approche cognitive conduit à étudier les systèmes de gouvernance en fonction de leur influence sur les différentes dimensions cognitives du processus de création de valeur.

L'approche cognitive entraîne également une reconsidération de l'approche financière traditionnelle de la gouvernance, au sein de laquelle la relation entre la firme avec les investisseurs financiers se limite à l'apport de capitaux et où le seul objectif est de sécuriser l'investissement financier en disciplinant au mieux les dirigeants. Or, comme le suggèrent différents auteurs, la finance comporte également une dimension cognitive. Ainsi, Aoki (2001) pense que, dans le modèle de gouvernance associé au capital-risque, ce n'est pas la capacité du capital-risqueur à apporter des fonds qui constitue le facteur le plus important, mais celle, sur la base de ses connaissances et de son expérience, d'une part, à sélectionner les projets les plus prometteurs, d'autre part, à refuser le financement (ou le refinancement) des projets les moins intéressants, le plus tôt possible. De même, Charreaux (2002a, 2002b) propose une interprétation de la politique de financement reposant sur des arguments cognitifs qui fait intervenir explicitement l'apport de compétences de la part des actionnaires,

notamment des actionnaires industriels. De tels développements plaident en faveur d'une reconstruction de la vision financière de la gouvernance élargie aux dimensions cognitives.

Le tableau n°2 permet de récapituler les principales caractéristiques des différentes théories micro de la gouvernance de la firme.

Tableau 2 : Une synthèse des théories micro-économiques de la gouvernance

THEORIE DE LA GOUVERNANCE	DISCIPLINAIRES		COGNITIF	SYNTHETIQUE
	Actionnariale	Partenariale		
Théories de la firme Support	Principalement théories positive et normative de l'agence	Principalement théories positive et normative de l'agence, étendues à plusieurs parties prenantes	Théorie comportementale Théorie évolutionniste Théorie des ressources et des compétences	Tentatives de synthèse entre théories disciplinaires et cognitives
Aspects privilégiés dans la création de valeur	Discipline et répartition Réduire les pertes d'efficience liées aux conflits d'intérêts entre dirigeants et investisseurs financiers. Seuls les actionnaires sont créanciers résiduels	Discipline et Répartition Réduire les pertes d'efficience liées aux conflits d'intérêts entre les différentes parties prenantes, notamment avec les salariés. Plusieurs catégories de créanciers résiduels	Aspect productifs cognitifs Créer et percevoir de nouvelles opportunités	Dimensions disciplinaires et cognitives
Type d'efficience	Efficience statique Contrainte Vision actionnariale de l'efficience et de la propriété	Efficience statique Contrainte Vision partenariale de l'efficience et de la propriété	Efficience dynamique contrainte Dimension productive cognitive	Efficience dynamique contrainte Dimensions productives cognitives et disciplinaires
Critère d'efficience	Valeur actionnariale	Valeur partenariale	Capacité à créer une Rente organisationnelle de façon durable par l'innovation notamment	Capacité à créer une rente organisationnelle de façon durable par l'innovation et la résolution des conflits
Définition du système	Ensemble des mécanismes	Ensemble des mécanismes	Ensemble des mécanismes	Ensemble des mécanismes

de gouvernance	permettant de sécuriser l'investissement financier	permettant de pérenniser le nœud de contrats et d'optimiser la latitude managériale	permettant d'avoir le meilleur potentiel de création de valeur par l'apprentissage et l'innovation	agissant simultanément sur les dimensions disciplinaires et cognitives du processus de création/répartition de la valeur
----------------	--	---	--	--

Source: Gérard CHARREAUX “Corporate Governance Theories :From Micro Theories to National Systems Theories”.

III. L'analyse des systèmes nationaux de gouvernance (SNG)

L'opposition entre les fonctions disciplinaires et cognitives de la gouvernance, qui sous-tend la présentation des différentes théories micro, pourrait permettre, dans la continuité, de distinguer également les analyses des SNG. Cette dichotomie conduirait à présenter, en premier lieu, les analyses disciplinaires des SNG qui supposent que le déterminant essentiel de l'efficacité – souvent mesurée selon la perspective productive par la croissance de l'économie nationale – repose sur la protection des intérêts des différents apporteurs de facteurs de production, avec une priorité, sous l'influence de la vision actionnariale, accordée aux investisseurs financiers. Cette présentation serait suivie, en second lieu, par celle des analyses accordant la primauté à la dimension cognitive. A l'instar des firmes, les nations sont censées disposer d'avantages comparatifs (Porter, 1990) nés de leur savoir-faire et justifiant une spécialisation au niveau international, renforcée d'ailleurs par la mondialisation. De façon à disposer d'une présentation plus claire et plus équilibrée des différentes théories des SNG, cette logique ne sera pas cependant suivie. A la distinction théories disciplinaires vs théories cognitives, sera préférée celle, proche, opposant les théories négligeant la dimension productive de la création de valeur à celles qui la privilégient. La dimension productive sera ainsi considérée globalement, qu'elle s'appuie sur des aspects disciplinaires ou cognitifs.

Les littératures mobilisées relèvent de champs relativement séparés. Dans le premier courant, on trouve principalement la littérature juridico-financière et économique d'inspiration néo-classique et les théories politiques fondées principalement sur la recherche de rentes. Dans le second courant, les recherches s'inscrivent dans une perspective plus large des SNG, dont l'approche comparative d'Aoki, présentée en première partie, constitue une illustration. Elles portent notamment sur les systèmes nationaux d'innovation et de production, voire, plus généralement, sur l'explication des différentes formes de capitalisme et de leur évolution.

1. Les théories disciplinaires des SNG fondées sur l'appropriation de la rente

Les analyses privilégiant la perspective disciplinaire centrée sur l'appropriation de la rente organisationnelle et la protection des droits des investisseurs financiers, sont d'origine financière. Elles partent de l'hypothèse que le système financier joue un rôle central pour expliquer la croissance et la prospérité économique. Levine (1997) présente la littérature visant à expliquer et à tester le rôle de ce système en relation avec les coûts d'information et de transaction. Son influence s'exerce à travers cinq fonctions : (1) la gestion du risque (l'échange, la couverture, la diversification et le partage du risque) ; (2) l'allocation des ressources ; (3) la surveillance des dirigeants et le contrôle des sociétés ; (4) la mobilisation de l'épargne et (5) la facilitation des échanges de biens et services. Le système financier favoriserait ainsi l'accumulation du capital et l'innovation (Beck et al., 2000).

Cet effet favorable apparaît confirmé par de nombreuses études empiriques (Levine, 1997). Différents indicateurs représentant la liquidité du système financier, le rôle de la banque centrale relativement aux banques commerciales, l'importance des crédits alloués aux entreprises sont corrélés très positivement à la croissance et à la productivité. Le niveau initial de développement financier est également un bon prédicteur de la croissance future, une fois pris en compte les effets liés au revenu, à l'éducation, à la stabilité politique et aux politiques monétaires, commerciales et fiscales.

La question de l'importance respective des différents déterminants de la croissance reste cependant ouverte. Barro (1996) montre que la croissance est d'autant plus élevée que le niveau supérieur d'éducation, l'espérance de vie, la qualité de la loi, la maîtrise de l'inflation et l'amélioration des termes de l'échange sont élevées et, inversement, que la natalité et les prélèvements étatiques sont faibles. Un système financier performant, qu'il cause ou accompagne la croissance, joue vraisemblablement un rôle non négligeable. Et la question est de savoir, dans la perspective de la gouvernance, quels sont les facteurs institutionnels qui permettent le développement d'un tel système.

L'explication dominante est celle de La Porta et al. (1998) qui mettent en avant le cadre juridique, ce que certains auteurs (Roe, 2003) nomment l'argument de la qualité légale. En raison de l'importance de ce courant, il sera présenté en premier. Puis nous poursuivrons par les critiques qui lui ont été adressées avant d'examiner les théories explicatives – politiques, des dotations et socioculturelles – qui, soit lui font concurrence, soit le complètent.

✓ *L'analyse juridico-financière des SNG : l'argument de la qualité légale*

L'efficience est conditionnée par la protection des droits des investisseurs financiers contre les tentatives d'expropriation des dirigeants ou des actionnaires dominants. La porta et al. (1998) en déduisent que la capacité de la loi à assurer cette protection – la qualité légale ou juridique – constitue le facteur explicatif déterminant de la politique financière et de la structure de propriété des firmes.

Les différents SNG doivent donc être analysés en fonction de leur capacité protectrice qui leur apparaît dépendre fondamentalement de l'origine de la tradition juridique vue à travers l'opposition entre la tradition anglo-saxonne du droit coutumier (la Common Law) et celle du droit civil (la Civil Law) (Beck et al. 2001b, 2003b), inspirée du droit romain et comportant plusieurs branches (française, germanique et scandinave). En schématisant, les deux systèmes juridiques fonctionnent selon des principes différents :

Les systèmes civilistes s'appuient sur des juges professionnels, des codes légaux et des procédures écrites.

Inversement, dans les systèmes coutumiers, les jurés sont des non-professionnels, le droit n'est pas codifié et la procédure est orale (Glaeser et Shleifer, 2002).

Par ailleurs, les acteurs tels que LLSV³⁹, Beck et al. (2002), Glaeser et Shleifer (2002) et Djankov et al. (2003a) font, le plus souvent, une différence entre les pays ayant donné naissance à la tradition juridique et ceux où elle a été transplanté (Djankov et al. 2003b).

Si, dans les premiers, l'hypothèse que la tradition civiliste constitue une solution efficace (notamment pour garantir l'indépendance et l'impartialité de la procédure judiciaire) est parfois admise, cette hypothèse est rejetée en cas de transplantation. Dans ce second scénario, le régime légal apparaît de façon exogène, soit parce qu'il a été adopté pour des raisons linguistiques ou de philosophie politique (La porta et al. 1998). Par conséquent, il n'assure pas nécessairement une bonne protection des investisseurs. Selon la thèse de la « transplantation » (Berkowitz et al. 1999), les pays qui ont su adapter la loi aux conditions locales ou qui disposaient d'une population déjà accoutumée à cette loi, avait plus de chances de construire un cadre légal efficace.

³⁹ Nous emploierons l'acronyme LLSV, conformément à la tradition, pour désigner la position générique de La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer et Vishny.

✓ *Les critiques de la théorie juridico-financière*

La théorie La théorie juridico-financière repose sur une argumentation simple. Les systèmes de droit coutumier, réputés plus flexibles, assureraient une meilleure protection des investisseurs financiers, notamment des actionnaires minoritaires, ce qui permettrait un meilleur développement des marchés financiers. Cette argumentation a fait l'objet de nombreuses critiques contestant en particulier :

Les avantages présumés du droit coutumier et l'intérêt même de la distinction entre catégories légales au vu de l'importance prise par la régulation étatique : La première critique porte sur la supériorité supposée du droit coutumier : *Le système coutumier est-il supérieur au système civiliste ?* En fait, le droit anglo-saxon permettrait une meilleure adaptation aux variations de l'environnement économique. Lamoreaux et Rosenthal (2000), étudiant les possibilités de choix de formes juridiques offertes aux entreprises au 19^e siècle, en France et aux Etats-Unis, concluent différemment. Premièrement, le Code de commerce français offre davantage de flexibilité. Deuxièmement, cette flexibilité a été effectivement utilisée par les entrepreneurs français alors que leurs homologues américains ne pouvaient qu'imparfaitement la recréer par la voie contractuelle en raison de la difficulté à faire exécuter les contrats. Troisièmement, tant vis-à-vis des droits des créanciers que de ceux des actionnaires minoritaires, les deux régimes assuraient une protection similaire avec, semble-t-il, une légère supériorité du cadre français. Globalement, il semblerait d'une part, que la rigidité du cadre français aurait été surévaluée, d'autre part, qu'elle serait moindre que celle du cadre américain.

Le lien supposé avec le développement des marchés financiers : *La nature du système juridique est-elle un facteur déterminant du développement des marchés financiers ?* Si on admet la supériorité du système coutumier, encore faut-il établir qu'elle est à l'origine du développement supérieur des marchés financiers. Ce lien est fortement contesté par Franks et al. (2003) dans le cas britannique où le souci de protection des minoritaires n'est apparu que récemment. Selon la théorie juridico-financière, il aurait dû en découler une structure de propriété concentrée. Par ailleurs, la législation britannique ayant évolué au cours du 20^e siècle, d'une absence quasi-totale de protection à une forte protection, un accroissement concomitant de la dispersion de la propriété aurait dû se produire. Or, l'étude des structures de propriété des sociétés anglaises cotées en 1900 et en 1960, montre d'une part, que la propriété n'était pas concentrée au début du 20^e siècle, d'autre part, que les taux de dispersion diffèrent peu entre ces deux dates, infirmant ainsi la théorie juridico-financière. Les auteurs supposent

qu'en l'absence de protection légale, la sécurité des investisseurs a été assurée au moyen de contrats implicites reposant sur des relations informelles de confiance favorisées par la situation géographique des investisseurs, souvent proches des entreprises concernées. La croissance externe au moyen de prises de contrôle aurait entraîné la rupture de ces relations de confiance et la mise en place de mécanismes de substitution assurant une protection légale formelle⁴⁰.

Par ailleurs, si les taux de dispersion sont similaires en 1900 et 1960, la structure de propriété apparaît beaucoup plus instable lors de la seconde moitié du siècle. Le renforcement de la protection formelle des investisseurs semble avoir été un facteur d'accroissement de la liquidité et de la rotation des investisseurs. Enfin, la dispersion de la propriété n'a pas entraîné, en Grande-Bretagne, la séparation entre propriétaires et dirigeants constatée aux Etats-Unis. Les conseils d'administration sont restés solidement contrôlés par les familles fondatrices même si elles ne détenaient plus une part substantielle du capital.

L'homogénéité et la pertinence des catégories légales : *Les catégories juridiques sont-elles homogènes et pertinentes ?* La validité de la théorie juridico-financière est également subordonnée à l'homogénéité des catégories juridiques qui est fortement contestée. Coffee (1999a) n'est pas convaincu que les systèmes américain et anglais sont assimilables. La qualité de la protection des investisseurs lui semblant dépendre prioritairement de la capacité à faire appliquer la loi, il montre que les minoritaires sont beaucoup moins protégés en Grande-Bretagne qu'aux Etats-Unis et que cette différence est probablement du même ordre que celle existant entre les Etats-Unis et la France. De plus, le rôle des juges est très différent. Ainsi, si les juges américains apparaissent très actifs lorsqu'il s'agit de créer de nouvelles règles légales en l'absence de loi, leurs collègues britanniques semblent au contraire passifs. Ce qui semble importer finalement à coffee, ce n'est pas tant la proximité très contestable entre les droits des sociétés américain et britannique, que celle, réelle, entre les réglementations s'appliquant aux marchés financiers, qui expliquerait la similitude de développement des marchés financiers.

✓ *L'analyse politique*

Les nombreuses failles de la thèse juridico-financière conduisent à se tourner vers la thèse politique des SNG qui lui est antérieure. Plusieurs versions ont été proposées.

⁴⁰ Cheffins (2001) constate également que les minoritaires étaient faiblement protégés en Grande-Bretagne et que cette situation a relativement peu évolué lors de la seconde moitié du 20e siècle.

La thèse politique de Roe : L'analyse de Roe est centrée sur l'organisation du système financier américain, en particulier sur l'émergence des firmes managériales et la dispersion de la propriété actionnariale. La configuration de ce système ne s'expliquerait pas exclusivement par la recherche d'efficience (capacité à réaliser des économies d'échelle grâce à la possibilité de financer de grandes entités ; diversification supérieure des portefeuilles liée à la liquidité et à l'importance des marchés financiers ; plus grande compétence des dirigeants professionnels...) mais également et peut-être davantage, par les contraintes politiques qui se sont exercées historiquement et ont conditionné son sentier de développement. Pour appuyer cette thèse, Roe se livre à une analyse historique du système américain expliquant son incapacité à financer l'expansion de l'économie en raison d'une concentration insuffisante. Celle-ci serait principalement due à des facteurs politiques, à fondements soit idéologiques, soit stratégiques, certains groupes d'intérêts tirant profit du fractionnement du système financier. Par la suite, il a cherché à comprendre pourquoi la dispersion de la propriété ne s'était pas produite dans les nations non anglo-saxonnes empêchant ainsi l'émergence des firmes managériales. L'explication est également politique (Roe, 2000). Dans les sociales démocraties, qui privilégient les intérêts des salariés, les dirigeants sont moins incités à gérer dans l'intérêt des actionnaires ; la contrainte politique s'oppose à l'alignement des intérêts entre actionnaires et dirigeants et à la réduction des coûts d'agence. La cogestion, qui induit une forte rigidité du marché du travail, est un des principaux obstacles à cette réduction.

Roe (2001) prolonge sa théorie en mettant en avant le caractère concurrentiel des marchés, supposé déterminer le niveau des rentes appropriables. Ainsi, la sociale démocratie serait plus fréquente dans les nations de petite taille au faible caractère concurrentiel. Cette faiblesse entraînerait l'existence de rentes importantes qui, d'une part, procureraient une latitude supérieure aux dirigeants, d'autre part, constitueraient un enjeu pour les différents groupes d'intérêts. Dans les deux cas, il y aurait accroissement des coûts d'agence, les dirigeants étant moins contraints et les salariés étant plus incités à rechercher des rentes.

La thèse de Roe, en affirmant la primauté des facteurs politiques sur les déterminants juridiques, alimente également la critique de la thèse juridico-financière.

Les modèles politiques par Rajan et Zingales (2003)⁴¹ : Pour eux, le facteur explicatif principal du développement financier réside dans le pouvoir relatif des forces politiques qui lui sont favorables. Leur scénario a pour base la menace que constitue ce développement pour

⁴¹ R. Rajan et L. Zingales, « The Great Reversals : the Politics of Financial Development in the 20 th Century », Journal of Financial Economics, Vol. 69, n°1, July.

les groupes d'intérêts dominants qu'ils soient industriels ou financiers. Les intérêts industriels sont supposés lui être défavorables pour les raisons suivantes : (1) leurs opportunités de croissance étant limitées, ils en tirent peu d'avantages ; (2) ils peuvent se financer facilement soit par la voie bancaire grâce aux garanties constituées par leurs actifs et leur réputation, soit sur le marché financier peu développé et peu transparent, en raison de leur histoire ; (3) leur force relative leur permet de protéger relativement efficacement leurs investissements. Pour les intérêts financiers, le développement compromet leur avantage comparatif, fondé sur l'aspect relationnel du financement. Le développement financier menace alors les intérêts en place en accroissant la concurrence et en nuisant à la poursuite des relations existantes. La vigueur de leur opposition dépend de leurs pouvoirs respectifs et de la rentabilité de cette stratégie.

Le modèle de Pagano et Volpin (2001)⁴² : ils voient que, Si la politique joue un rôle déterminant en construisant le cadre légal en réponse aux demandes des différents groupes d'intérêts, la structure des institutions politiques intervient également en conditionnant les alliances possibles. Les entrepreneurs-dirigeants étant supposés peu influents, le débat politique oppose principalement les investisseurs financiers aux salariés. Les entrepreneurs, afin de s'approprier des bénéfices privés aux dépens des investisseurs financiers, peuvent passer un accord avec les salariés leur garantissant une meilleure protection de l'emploi. La possibilité d'un tel accord dépend de la structure des institutions politiques. Les systèmes consensuels, fondés sur les coalitions, sont opposés aux systèmes majoritaires. Dans les premiers, Pagano et Volpin obtiennent une solution caractérisée par une faible protection des investisseurs financiers et une forte protection des salariés. La solution inverse s'impose dans les systèmes majoritaires. Les résultats du modèle sont sensibles à la diffusion de la propriété : plus elle est importante, plus la protection du capital a de chances de s'imposer. Les nations « corporatistes », offrant une forte protection aux salariés et une faible protection aux investisseurs financiers, auront le plus souvent un système politique « consensuel » favorisant les coalitions, ce que confirment les résultats d'un test.

✓ *La théorie des dotations et la théorie socioculturelle*

Deux autres théories proposent des explications différentes ou complémentaires des théories juridico-financières et politiques. La première, l'« endowment view », la théorie des

⁴² M. Pagano et P. Volpin, « The political Economy of corporate Governance », Center for studies in Economics and Finance, Working Paper n°29, Università Degli studi Di Salerno, July, 2001.

« dotations » (Beck et al. 2003⁴³), cherche à étudier l'émergence des institutions financières dans les anciens pays colonisés, en liaison avec leurs dotations en ressources naturelles et leur état sanitaire. Elle permet de mieux comprendre l'échec ou la réussite des institutions transplantées et conduit à nuancer la thèse juridico-financière qui présume une infériorité structurelle des pays ayant adopté la loi française sans considérer le contexte. La seconde théorie comprend tous les travaux retenant les variables socioculturelles (la religion, la confiance, les normes en général...) comme facteurs explicatifs des risques encourus par les investisseurs financiers et du niveau des coûts d'agence.

2. Les analyses productives des SNG

Les analyses productives font intervenir simultanément des dimensions incitatives (protection du capital humain et financier) et cognitives. Cela revient à considérer à l'instar de Hodgson (1988, 1989, 1993), de Nelson (2002) ou de Nelson et Sampat (2000) que les institutions sont non seulement des matrices incitatives, mais également des matrices cognitives jouant un rôle central dans la construction et la transmission des connaissances à travers les processus d'apprentissage. Charreaux (2002a et 2002b) suppose même que les dimensions financières ne sont pas exclusivement incitatives, mais également cognitives.

Si le rôle des institutions emprunte simultanément les voies incitative et cognitive, la réflexion théorique prend alors une forme systémique dépassant largement les seules dimensions juridico-financières, éventuellement complétées par les dimensions politico-culturelles, pour intégrer des dimensions éducatives, techniques, de relations du travail comme dans les courants des systèmes sociaux de production (Streeck, 1992 ; Hollingsworth et Boyer, 1997), des variétés du capitalisme (Hall et Soskice, 2001, 2002), de l'analyse institutionnelle comparative (Aoki, 2001) ou, encore, des systèmes sociaux d'innovation et de production (Amable et al., 1997), au sein desquels, les interdépendances jouent un rôle central. Le champ des théories de la gouvernance se fonde alors dans la littérature sur les systèmes économiques en retenant un cadre bien plus large que celui considéré par Djankov et al. (2002). Précisons que les analyses productives des SNG ne se confondent pas avec la théorie technologique – sous sa forme néoclassique ou évolutionniste (Nelson, 1998) –, qui retient la technologie comme principal déterminant de la croissance.

L'imbrication des dimensions incitatives et cognitives rend peu pertinente une présentation fondée sur la distinction incitatif/cognitif. Une autre distinction permet de classer

⁴³ T. Beck, A. Demirgüç et R. Levine, « Law, Endowments and Finance », *Journal of Financial Economics*, Vol. 70, n°2, November, 2003.

les analyses productives en deux catégories : (1) celles qui partent d'une analyse du SNG s'appuyant sur une analyse micro de la gouvernance articulée autour de la firme ; (2) celles qui, à l'origine, se positionnent directement au niveau macro.

Ces différentes analyses conduisent à identifier plusieurs types de SNG qui, sauf exception, ne recourent pas l'opposition fondée sur les familles légales mise en avant par la théorie juridico-financière. Si, à l'occasion, les théories qui accordent un rôle dominant aux dimensions productives, conduisent à opposer de façon tranchée deux types de systèmes, le plus souvent, elles aboutissent à des typologies plus complexes.

IV. Les acteurs d'une bonne gouvernance globale

Des organisations internationales aux organisations non gouvernementales, en passant par les Etats et les instances privées de régulation, une grande diversité d'acteurs participe à l'élaboration des normes, règles et codes censés réguler un domaine d'activité sur le plan national et international.

A la fin de seconde guerre mondiale apparaît un nouvel ordre mondial, reposant sur un nouveau système international constitué d'un réseau d'organisation intergouvernementale (OIG), de représentants de la société civile, d'un ensemble d'acteurs économiques et de la finance internationale et, enfin, d'Etats de groupes informels.

De ce fait, il est devenu unanimement admis pour les théoriciens de la gouvernance ainsi que pour les organisations internationales que la gouvernance devrait comprendre les éléments suivants :

- ✓ Un Etat effectif
- ✓ Une société civile mobilisée
- ✓ Un secteur privé efficace
- ✓ Les OIG

La bonne gouvernance suppose non seulement l'existence de ces composantes mais aussi la recherche des interactions constructives entre elles qui permettent à chaque élément de prendre part à la formulation des politiques, et concrètement un partage de pouvoir de même que la responsabilité.

1. L'Etat

Bien que l'on annonce régulièrement le déclin des Etats, ceux-ci restent en fait des acteurs majeurs de la gouvernance. Cependant, tous n'ont pas la même liberté d'action.

L'Etat, dans une acception large, est personnifié par un ensemble d'institutions dotées du pouvoir de contraindre, qu'elles exercent sur un peuple et un territoire bien déterminé, qui constituent la société. L'Etat détient dans les limites de son territoire, le monopole de l'élaboration des règles. Il est aussi chargé de trouver des réponses aux conflits que traverse la société. L'Etat est considéré généralement comme l'incarnation des trois pouvoirs distincts et séparés⁴⁴ :

- ✓ **Le pouvoir législatif** : il est conçu comme une assemblée d'hommes et de femmes qualifiées, bénéficiant d'une certaine réputation dans la communauté nationale et qui sont librement élus par les membres de la circonscription qu'ils représentent. Leurs fonctions sont de faire des lois, de revoir ou d'amender les lois existantes, d'examiner, critiquer, réviser, approuver et contrôler les plans, programmes et propositions du pouvoir exécutif du point de vue de la viabilité et de la conformité à l'intérêt général de la population.
- ✓ **Le pouvoir exécutif** : les membres de l'exécutif (chef de l'Etat et le gouvernement) conduisent la politique et la nation, dirigent et coordonnent l'action gouvernementale. Ils sont responsables de l'exécution de la politique de l'Etat en matière économique, sociale, culturelle et de défense nationale. Cela étant, le pouvoir exécutif est un maillon important du système de gouvernance.
- ✓ **Le pouvoir judiciaire** : il a pour mission d'interpréter, d'appliquer le droit et de trancher les litiges. Le rôle du pouvoir judiciaire est d'une absolue centralité dans le système de bonne gouvernance. C'est la primauté du droit qui discrimine positivement l'Etat démocratique de l'Etat autoritaire. En effet, l'appareil judiciaire est l'unique dépositaire du pouvoir de contraindre dont dispose l'Etat pour faire respecter les jugements est le seul à connaître de la légalité des actes du législatif et de l'exécutif.

Les actions de ces trois pouvoirs doivent réparer les dysfonctionnements de l'action publique, rapprocher l'Etat des citoyens, assurer leurs participations dans le processus de prise de décision et établir une meilleure coordination entre les différents acteurs de la société.

Dillinger et Fay⁴⁵ voient que « la décentralisation du système politique et économique est un moyen efficace qui améliore l'action publique et assure une plus large participation des citoyens, afin que l'Etat puisse mieux répondre aux besoins de ces derniers ».

⁴⁴ Banque mondiale 1997, « rapport sur le développement dans le monde ».

⁴⁵ William Dillinger et Marianne Fay « De la centralisation à la décentralisation » Finances & Développement / Décembre 1999, pp 19-21.

2. La société civile

Kamto⁴⁶ définit la société civile comme : « l'ensemble des organisations et personnalités dont l'action concourt à l'émergence ou à l'affirmation d'une identité sociale collective, à la défense des droits de la personne ainsi que des droits de spécifiques attachés à la citoyenneté ».

Il en découle que, la société civile, qui se situe entre l'individu et l'Etat, comprend des individus et des groupes (organisés ou non) qui agissent de manière concertée sur les plans : social, politique et économique, administrés par des règles et des lois formelles et informelles.

Deler, Fauré, Piveteau et Roca⁴⁷ voient que la société civile, comme acteur de la gouvernance, peut renforcer et influencer celle-ci à travers :

- ✓ ***L'échange d'informations*** : qui est une tâche très précieuse pour la définition, l'application et le suivi des politiques et projets menés par le gouvernement et le secteur privé.
- ✓ ***La stimulation des débats sur les politiques de l'Etat*** : cette confrontation peut contribuer à la définition des politiques et amener l'Etat à clarifier, expliquer et justifier ses positions, et peut être à les revoir.
- ✓ ***Répercussion de l'opinion publique*** : les associations civiles sont une tribune permettant aux parties intéressées d'exprimer leur point de vue et d'en faire part aux services de l'Etat. Cette contribution peut aider les responsables à juger de la viabilité politique des mesures ou programmes en projet.
- ✓ ***La légitimation des actions et activités de l'Etat*** : c'est par la légitimité que la société civile peut influencer le succès ou l'échec des programmes.
- ✓ ***L'instruction civique*** : les entités de la société civile peuvent faire fonction « d'instruction civique » qui aide le public à comprendre le fonctionnement et la politique de l'Etat.
- ✓ ***La démocratisation*** : les relations entre l'Etat et les associations de la société civile peuvent exercer un effet systématique favorable à la démocratisation de la vie politique au sens large et assurer l'amélioration de la participation, la transparence et la responsabilité.

⁴⁶ kamto M. (1994) : « les rapports Etats-société civile en Afrique », Afrique 2000, No 19, 1994.

⁴⁷ Deler. J. P, Fauré Y.A, Piveteau. A et Roca.P. J (1998) « ONG et développement, Société, Economie, Politique » collection dirigée par Jean Copans, ed KARTHALA 1998.

Néanmoins, l'assurance d'une bonne gouvernance, par les organisations de la société civile, n'est pas toujours vérifiable et réalisable en réalité, c'est pourquoi l'Etat doit aussi veiller à créer un environnement propice dont les respects de la primauté du droit, un cadre législatif et réglementaire qui garantit le droit d'association, de mesure l'incitation qui facilite l'appui et les processus permettant aux organisations de la société civile d'être parties prenantes dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques.

3. Le secteur privé

Il comprend les entreprises privées et le secteur non structuré sur le marché selon une description donnée par le PNUD en 1997. Les acteurs du secteur privé influencent les politiques sociales, économiques (création des emplois, production des revenus et allègement de la pauvreté) et politiques, ce qui conduit à un environnement plus favorable au marché et aux entreprises.

4. Les organisations intergouvernementales (OIG)

Parmi ces organisations, on distingue trois catégories :

- Les organisations à vocation universelle : l'Organisation des Nations Unies avec :

Ses organes subsidiaires, conseil de sécurité, assemblée générale, secrétariat général, cour de justice internationale ;

Ses organismes opérationnels, PNUD, PNUE, HCR, UNICEF, PAM et FNUAP, créés pour permettre d'agir directement dans les pays, principalement ceux en voie de développement où une intervention urgente est nécessaire (ils sont soumis à l'autorité du Secrétaire Général des Nations Unies, même s'ils disposent d'un propre budget et d'un organe de décision) ;

Ses institutions spécialisées, OIT, OMS, FAO et UNESCO, organisations intergouvernementales qui travaillent de manière indépendante les unes des autres, tout en ayant des accords particuliers de collaboration avec l'ONU.

- Les institutions internationales : qui constituent ce qu'il est convenu d'appeler les institutions de Bretton Woods (FMI, BRI et la banque mondiale) créées afin de la seconde guerre mondiale pour prévenir les conflits monétaires et commerciaux, financer la reconstruction des pays détruits par la guerre, etc. A ces institutions, il convient de rattacher, en 1995, OMC.

- Les organisations multilatérales et ensembles régionaux : figurent au rang de ces organisations et ensembles, l'OCDE ainsi que l'Union Européenne, Mercosur, Aléna, etc.

5. Les acteurs économiques et de la finance internationale

C'est dans cette catégorie que l'on trouve les multinationales (recensées par l'ONU au nombre de 60.000), les cartels, les autorités de marché et les institutions privées qui concourent à l'élaboration de normes ou standards communs. Que ce soit dans le domaine de la comptabilité (firmes anglo-saxonnes comme Price Water House Coopers, Deloitte Touche Tohmatsu, KPMG, Ernst & Young qui dominent le marché du contrôle des comptes des multinationales) ou dans celui des télécommunications ou des instances de régulation des télécommunications (Internet corporate for Assigned Names and Numbers).

Conclusion :

Plusieurs facteurs ont récemment concouru à faire de la qualité de la gouvernance, dans les pays en développement et les marchés émergents, l'une des grandes priorités des investisseurs internationaux et des agences nationales et multilatérales de coopération au développement des pays tels que par exemple :

- ✓ L'augmentation spectaculaire des investissements internationaux dans les pays en développement ;
- ✓ La fin de la guerre froide ;
- ✓ L'échec des réformes des politiques de développements des années 80 et 90.

La prise de conscience de l'importance de la politique dans le développement économique et les réformes.

L'intérêt relativement récent pour la gouvernance et ses conséquences économiques a accompagné le besoin d'évaluer ses différentes dimensions. Aujourd'hui, la mesure de la gouvernance importe tant du point de vue de la politique nationale, que de celui des relations économiques internationales ou encore de la recherche en sciences économiques et politiques.

En effet, les indicateurs de gouvernance ont contribué à faire pression sur les gouvernements et les sociétés. Par exemple, l'indice de la perception de la corruption de Transparency International a aidé à inscrire le problème de la corruption dans l'agenda politique international. De plus, les programmes d'aide internationale reposent aujourd'hui sur des mesures de la bonne gouvernance qui proposent de n'assister financièrement que les seuls pays pauvres bien gouvernés ou tentant de l'être.

Une large gamme d'indicateurs internationaux a été développée pour essayer d'éclairer divers aspects de la gouvernance. Aujourd'hui, il est possible de compter près de 160 bases de données ou d'indicateurs permettant d'éclairer divers aspects de la gouvernance. Il s'agit généralement d'évaluations subjectives produites par des agences privées de notation du risque, des organisations multilatérales, des centres de recherche ou encore des organisations non gouvernementales.

Le contenu de la gouvernance, puisqu'elle ne tient pas compte de la spécialité culturelle, sociale et politique des pays en voie de développement où elle est censée être la meilleure solution qui mène au développement économique.

Toutefois, étant donné la préoccupation internationale actuelle en matière de gouvernance en tant que facteur influant le développement humain, économique et environnemental, il conviendrait de s'interroger sur la possibilité de la mesurer.

Pour cette raison que le deuxième chapitre portera sur l'évaluation de la gouvernance et son intégration dans le processus de décision, nous exposerons les divers indicateurs de gouvernance et leurs conceptions et ce chapitre portera bien comme titre « les indicateurs de la gouvernance ».

CHAPITRE II :
LES INDICATEURS LES
COMPOSANTES DE LA
GOUVERNANCE

Introduction :

L'intérêt relativement récent pour la gouvernance et ses conséquences économiques a accompagné le besoin d'évaluer ses différentes dimensions. Aujourd'hui, la mesure de la gouvernance importe tant du point de vue de la politique nationale, que de celui des relations économiques internationales ou encore de la recherche en sciences économiques et politiques.

En effet, les indicateurs de gouvernance ont contribué à faire pression sur les gouvernements et les sociétés. Par exemple, l'indice de la perception de la corruption de Transparency International a aidé à inscrire le problème de la corruption dans l'agenda politique international. De plus, les programmes d'aide internationale reposent aujourd'hui sur des mesures de la bonne gouvernance qui proposent de n'assister financièrement que les seuls pays pauvres bien gouvernés ou tentant de l'être.

Une large gamme d'indicateurs internationaux a été développée pour essayer d'éclairer divers aspects de la gouvernance. Aujourd'hui, il est possible de compter près de 160 bases de données ou d'indicateurs permettant d'éclairer divers aspects de la gouvernance.

Il s'agit généralement d'évaluations subjectives produites par des agences privées de notation, des organisations multilatérales, des centres de recherche ou encore des organisations non gouvernementales.

L'enjeu de ce chapitre sera, alors, d'abord de déterminer dans quelle mesure le choix des indicateurs de gouvernance dépendent de la conception que l'on se fait de cette dernière. Enfin, ce chapitre sera consacré à la présentation des principaux indicateurs de la gouvernance selon les principales organisations qui ont travaillé sur ce thème essentiellement la Banque Mondiale, le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement), Transparency International, Freedom House et beaucoup d'autre organisations même non gouvernementales.

SECTION 1 : LES INDICATEURS DE LA GOUVERNANCE

I. Problèmes et limites de la gouvernance

Comblé le fossé en matière de gouvernance constitue un défi à la fois pour les gouvernements et les peuples, mais c'est aussi une opportunité avec d'énormes gains potentiels en termes de développement économique durable, stabilité sociale et développement humain. C'est pour cette raison qu'évaluer les progrès réalisés dans la qualité de la gouvernance constitue un défi pour tous les économistes.

Cependant, comme tout concept en science social, la gouvernance et la plus précisément l'évaluation de la gouvernance présente des limites et un fort potentiel de mystification. En effet, la gouvernance, comme elle a été présentée, est un concept multidimensionnel, qui ouvre la voie à une diversité des approches ainsi qu'aux plusieurs lecteurs tout aussi pertinentes.

Plusieurs autres limites peuvent être citées dont voici l'essentiel :

Cette notion est une source de confusion surtout avec la notion de gouvernement. Parmi les composantes de la gouvernance les plus sollicitées sont la responsabilité, la transparence, la participation, l'état de droit et équité, mais ces composantes sont-elles suffisantes pour justifier de l'efficacité de l'Etat dans le rôle qui lui échoit ?

Une autre limite concerne le contenu de la bonne gouvernance, dans la mesure où ce concept ne tient pas compte de la spécificité culturelle, sociale et politique de pays en voie de développement où il est censé être la meilleure solution qui mène au développement économique.

Une autre interrogation sur la pertinence du choix des cinq indicateurs de la bonne gouvernance (responsabilité, transparence, participation, état de droit et équité) reste sans réponse : Etant donné que la bonne gouvernance est un concept multidimensionnel, ces cinq piliers permettent-ils de rendre compte de toutes ces dimensions ?

Etant donné que les conditions de la bonne gouvernance sont imprécises, il sera alors nécessaire de poser la question sur son application. En effet, la responsabilisation par exemple est définie par la banque mondiale comme étant « la responsabilité des agents de leurs actions » ne sera pas précisée, l'effacement des responsabilités crée un dilemme en ce que les dirigeants et le public ne savent plus très bien qui est responsable, ce qui peut amener les gouvernants à rejeter la responsabilité par exemples sur les fournisseurs privés quand les

choses vont mal et donc manquera d'efficacité et d'opérationnalité sur le plan politique. Il aurait été essentiel de préciser : responsabilisation de qui ? Par quel mécanisme ? A quel degré et selon quelles normes⁴⁸?

✓ *Problèmes liés à l'évaluation de la qualité de gouvernance*

Nombreux sont ceux qui estiment que bien qu'il soit indispensable de parler du degré de transparence, de crédibilité des lois, ou de l'ampleur de la corruption, il ne faudrait pas essayer de les mesurer. Ces concepts, affirment-ils, sont si vastes et si complexes, que tout système d'évaluation serait éminemment réducteur.

Ils sont étroitement liés aux comportements de sujets, ils sont ainsi de nature instable, et difficile à mesurer : par exemple comment évaluer la corruption quand les transactions sont par définition secrètes. Alors toutes ces évaluations sont subjectives, relatives, fragiles et incomplètes. Il faut, concluant-ils, aborder ce sujet d'un point de vue qualitatif et non pas quantitatif.

Néanmoins, les développements de plus en plus nombreux ces dernières années qui traitent de la question de la gouvernance, indiquent qu'on a dépassé ce point de vue vers un autre plus opérationnel, tout en insistant sur leurs caractères qualitatifs et qu'aucune mesure de ceux-ci ne peut leur rendre totalement justice. D'ailleurs, ils observent que diverses unités sont utilisées, aujourd'hui, pour mesurer des phénomènes réputés non mesurables.

Un autre argument a été avancé concerne l'apport de ces indicateurs notamment par rapport au développement, dans les choix des investissements pour les entreprises multinationales par exemple ou pour les politiques nationales.

En outre, l'utilité de ces indicateurs est de plus en plus admise, le développement économique et social d'un pays doit être appréhendé dans sa globalité, et qu'il doit être apprécié non seulement à travers son aspect quantitatif mais aussi qualitatif. Ainsi, à l'aide d'un indicateur de liberté politique, par exemple on peut examiner spécifiquement les droits politiques et voir dans quelles mesures elle est respectée. De plus, on peut l'utiliser comme un moyen de comparaison entre pays et dégager l'influence de ces indicateurs institutionnels dans le processus de croissance économique (le poids de ces facteurs dans l'accélération par exemple du rythme de croissance et dans l'augmentation de taux d'investissement).

⁴⁸ Campbell B. 1997), op, cit, pp 94.

Ces indicateurs contribuent notamment à :

- ✓ Améliorer les politiques et suivre l'évaluation des progrès.
- ✓ Orienter le développement national de façon à aider le gouvernement formuler et à suivre des politiques plus adaptés au bien être des populations.
- ✓ Identifier ceux qui influent sur la réalisation des progrès d'investissements par exemple.
- ✓ Évaluer la quantité de la gouvernance, ses déterminants et ses conséquences.

Pourtant, exprimer des concepts tels que la qualité de la bureaucratie, le niveau de la corruption et ses effets, le degré de responsabilité, la liberté politique, la crédibilité et la prévisibilité de l'action de l'Etat, par un seul nombre, un seul indice global, dont on pourrait suivre l'évaluation dans le temps et que l'on peut comparer d'un pays à un autre, soulève des problèmes encore plus complexes. En effet, ces indicateurs différents des indicateurs socio-économiques quantitatifs de caractère plus traditionnel (PIB par tête, taux d'alphabétisation des adultes, rapport filles/garçons dans l'enseignement secondaire, taux de mortalité, taux de chômage, surface de terre arable par habitant). En ce qu'ils sont essentiellement qualitatifs par nature et n'ont pas encore été pleinement mis à l'essai sur le terrain. De plus, il n'y a pas actuellement de normes méthodologiques ni de définitions reconnues au niveau international concernant les indicateurs relatifs à la gouvernance.

Parmi les multiples problèmes on cite encore :

Les questions conceptuelles : elles concernent la définition des indicateurs relatifs à la gouvernance et le choix des critères qui reflètent aux mieux les composantes de la bonne gouvernance. En d'autres termes on entend par « questions conceptuelles » les éléments qui sont généralement reconnus comme contribuant à la qualité de la gouvernance, mais sur la définition et la mesure desquelles il n'y a pas de véritable consensus.

Méthodologie et analyse des données : elle concerne les méthodes appliquées pour mesurer les indicateurs de la gouvernance, la concrétisation d'un tel objectif est tributaire d'instruments de mesure permettant d'évaluer la qualité de cette dernière et de disposer d'un système d'information qui fournit les données nécessaires à l'élaboration de ces mesures.

Les problèmes liés aux sources des données : il s'agit essentiellement des problèmes liés à la collecte de données, de leurs gestion « à la base », aux techniques d'enquêtes à appliquer et au traitement des données brutes. Cependant, la fiabilité des statistiques disponibles notamment dans les pays en développements est limitée, elles sont incomplètes, le manque

d'actualisation suffisante des informations transmises constitue encore de grand problème à résoudre. Mais les principaux problèmes qui risquent de se poser aux pays, aux agences privées de notation et autres intéressés sont plutôt des problèmes liés à la gestion rationnelle et efficace des sources de traitement des données actuelles et à l'incorporation de nouveaux progrès techniques et des nouvelles ressources dans les activités en cours. De plus, il y a le problème des erreurs qu'ils soient des erreurs d'échantillonnage ou des erreurs qui entachent les enquêtes et les sondages, et qui peuvent fausser les données et l'interprétation des résultats ; certes les sources d'erreur sont extrêmement nombreuses par exemple : non réponse, fautes commises par l'enquêteur, défaillance de mémoire des personnes interrogées, mauvaise entrées des données, etc.

En outre, il y a aussi le problème du choix des coefficients de pondération qui touchent la procédure d'élaboration et l'utilisation d'indices synthétique ou composite. Ces indices soulèvent des questions d'ordre technique, conceptuel et analytique au sujet desquelles il y a absence de consensus.

II. Réflexions sur les indicateurs

D'une manière générale on peut dire que les indicateurs permettent la représentation d'une réalité complexe. Ils répondent à trois grandes fonctions : la première scientifique (en décrivant l'état de la gouvernance), la deuxième politique (en identifiant les priorités et en évaluant les performances des acteurs impliqués dans la gouvernance) et la troisième sociétale (en facilitant la communication et en orientant les actions dans le bon sens). En agrégeant des données parfois multiples et disparates, les indicateurs quantifient l'information ; ils la simplifient aussi, surtout lorsqu'ils illustrent des phénomènes complexes. Les indicateurs doivent répondre à un certain nombre de critères de qualité, parmi lesquels : pertinence politique pour les utilisateurs ; robustesse, fiabilité et précision (ils doivent effectivement les variations de ce qu'ils sont censés synthétiser) ; qualité et disponibilité des données (ils doivent être incontestables et aisément accessibles) ; comparabilité (d'année en année) ; lisibilité et transparence.

Les indicateurs sont des outils d'évaluation et d'aide à la décision (pilotage, ajustements) grâce auxquels on va pouvoir mesurer une situation, une activité, ou une tendance, de façon relativement objective, à un instant donné et/ou dans un espace particulier. Ils constituent, en quelque sorte, le résumé d'une information complexe offrant la possibilité à des acteurs différents (scientifiques, gestionnaires, politique et citoyens) de dialoguer entre

eux. Les indicateurs, qu'ils soient qualitatifs ou quantitatifs, décrivent généralement un état ne pouvant être appréhendé directement. Il doit exister une relation causale entre le fait mesuré (indiqué) et l'indicateur.

Mais, au lieu de s'attacher à donner une définition théorique précise, il est sans doute plus utile de considérer un certain nombre de données qui permettront une approche plus rapide et opérationnelle de cette notion peut, alors, considérer un indicateur comme un signal sur un système, ou sur une partie d'un système. Ce signal est utilisé pour fournir un certain nombre d'informations à propos du système concerné : son état ou son évolution. De cet exemple, il faut retenir les trois mots importants à propos des indicateurs : signal, système et information :

- ✓ Le signal : c'est une donnée jugée importante que l'on cherche à recueillir.
- ✓ Le système : on est à la fois dans le système et hors de ce système. Les indicateurs peuvent être externes ou internes. On peut disposer d'auto-indicateurs gérés par les acteurs eux-mêmes ou d'indicateurs fournis par des observateurs extérieurs. Pourtant dans tous les cas, c'est bien le système que l'on s'efforce d'approcher.
- ✓ Information dans le sens de mesure ou d'indication.

Les indicateurs ou les batteries d'indicateurs ont une triple fonction : informer, alerter et permettre le pilotage et l'action.

1. Les indicateurs informent

Une démarche s'appuyant sur des indicateurs permet d'informer aussi bien l'intérieur que l'extérieur du système car une bonne politique d'indicateurs, donc d'évaluation, doit être en effet une politique transparente. Toutes les informations fournies par les indicateurs, quels qu'ils soient (internes ou externe), sont à retourner vers les acteurs du système. Ils sont directement concernés par ce que révèlent les indicateurs quant à l'état du système dont ils ont la charge. Mais ces indicateurs doivent également, surtout en démocratie, être utilisés pour informer le citoyen et, plus globalement l'opinion. Par ailleurs, une politique d'indicateurs ou d'évaluation doit être d'emblée pensée comme répondant à une demande sociale. Celle-ci est en effet immense à propos de l'évaluation de la gouvernance mondiale et ne fera que croître. Cette très forte demande d'évaluation, d'indicateurs s'accompagne assez paradoxalement d'une réserve et d'un scepticisme qui renforce la nécessité d'une démarche rigoureuse, tant au niveau de l'élaboration que de celui de l'usage des indicateurs.

2. Les indicateurs alertent

Au-delà de l'information qu'ils fournissent explicitement les indicateurs alertent. A ce titre l'information qu'ils fournissent peut inspirer, en aval, une double démarche d'approfondissement et d'action. Il faut inciter les acteurs du système à approfondir. Approfondissement par les acteurs car l'auto évaluation doit se situer en aval et en complément d'un système d'indicateurs. Le monde tel qu'il est aujourd'hui est un organisme complexe et sa gouvernance encore plus. On ne peut prétendre aboutir à une description exhaustive de sa réalité, quelle que soit la qualité de la batterie d'indicateurs mise au point. Il faut considérer, au final, un système d'indicateurs comme un squelette qui a pour fonction d'alerter. Il donne des indices à partir desquels les acteurs concernés qui, eux, connaissent bien le système, pourront efficacement approfondir les observations, répondre aux questions : « Est-il exact que... ? Est-il vrai que... ? ».

3. Les indicateurs permettent l'action et le pilotage

Cette action et ce pilotage sont le résultat d'une vision instrumentale de l'indicateur. Les indicateurs ne constituent pas une œuvre de science même s'ils sont de qualité. Sinon, le scepticisme à leur égard se transforme en refus. Ceci étant, l'exigence de qualité ne doit pas faire oublier que les indicateurs sont prioritairement conçus pour aider les organismes à approfondir et à agir. C'est là que réside leur dimension politique. Voilà en quoi les indicateurs sont des instruments, des outils de pilotage. Toute société démocratique moderne exige deux grandes fonctions : l'évaluation, qu'une bonne batterie d'indicateurs permet de conduire et le débat public sur la qualité et le coté perfectible des acteurs de la gouvernance. Le regard que les acteurs portent sur elle, qu'ils soient diplomatiques, économiques, ou représentant de la société civile, traduit bien une grande exigence vis-à-vis de cette gouvernance.

Au-delà de la nourriture du débat public, les systèmes d'indicateurs ont pour fonction plus fondamentale encore de piloter. La gouvernance mondiale ne peut se résumer à des circulaires ou des directives venues d'en haut. Son succès dépend de l'initiative des acteurs. Avoir des responsabilités. Son succès dépend de l'initiative des acteurs. Avoir des responsabilités, à quelque niveau que ce soit, en matière de gouvernance mondiale, c'est à la fois susciter l'initiative, l'encadrer et l'évaluer. Il convient alors que les acteurs de cette gouvernance mondiale aient à leur disposition les outils qui leur permettront de prendre des initiatives. Les indicateurs figurent parmi ces outils, ces instruments indispensables.

III. Typologie des indicateurs existants

1. Données objectives contre données subjectives

Les données sur la gouvernance les plus fréquemment utilisées⁴⁹ sont construites à partir d'enquête ou de sondage d'experts. Ces données sont partant subjectifs et sont principalement critiquées comme telles. Des indicateurs objectifs portant sur différents aspects de la gouvernance ont pourtant été développés, mais ils restent peu utilisés et ce pour deux raisons principales :

Premièrement, à vouloir quantifier de manière indirecte et objective la qualité de la gouvernance, les indicateurs proposés ou envisageables finissent par mesurer d'autres phénomènes. En matière de corruption, la fréquence des références des médias à la corruption ou le nombre de poursuites et de condamnations pour corruption peut discuter une idée de l'incidence de la corruption dans un pays. Mais ces mesures reflètent aussi la liberté de la presse, ou l'indépendance et de la capacité de la police et de la justice à réprimer de tels faits. Pour évaluer le respect des contrats de la protection des droits de propriété. Chague, Keetler, Knack et Olson (1996) proposent d'utiliser la part de l'agrégat monétaire M2 détenue par le système bancaire. Ainsi cet indicateur ne reflète-t-il pas plutôt la confiance qu'ont des individus dans leur système bancaire ? En fin, Djankov et al. (2002) recensent dans chaque pays du monde, le nombre de procédures légales et administratifs nécessaires à la création d'une entreprise et au recouvrement d'une dette. Pour eux, ces mesures capturent la complexité de l'environnement légal et le poids des réglementations des pays étudiés. Néanmoins, ils s'intéressent à deux procédures uniquement, et il semble hasardeux d'extrapoler sur la qualité de l'administration des pays uniquement à partir de ces observations.

Deuxièmement, les indicateurs objectifs n'existent le plus souvent que sur des échantillons restreints et ne permettent de ce fait pas les comparaisons internationales. C'est notamment le cas pour les moyens objectifs envisagés pour mesurer l'ampleur de la corruption. Di Tella et Shargrotsky (2003) utilisent la variation dans le temps du prix de fournitures médicales très homogènes (seringues), reporté par différents hôpitaux de Benos Aires comme un indicateur de la corruption dans les fournitures publiques, une baisse de la variation du prix de ces fournitures indiquant une réduction de la corruption. Golden et Picci (2003) comparent, dans différentes régions d'Italie, la valeur des stocks existants d'infrastructures publiques avec les

⁴⁹ La base de données Polity IV semble à ce titre une exception.

dépenses d'infrastructures passées. L'écart entre les deux reflète, pour eux, la corruption dans les contrats d'équipement. Les mesures de gouvernance les plus fréquemment utilisées sont alors de natures subjectives. Pourtant, plusieurs catégories d'indicateurs sont à distinguer.

2. Les données d'enquêtes

Les indicateurs fondés sur des enquêtes sont les moyennes nationales des réponses aux questions posées à propos de la gouvernance. Les personnes interrogées sont généralement des hommes d'affaires d'affaire, des expatriés ou des résidents du pays en question. L'avantage majeur de ces données est qu'elles reflètent l'avis d'un grand nombre d'individus, et que les personnes interrogées connaissent relativement bien l'objet qu'elles doivent évaluer.

Cependant, elles présentent certains inconvénients. D'abord, les enquêtes sont très coûteuses à élaborer et à mettre en œuvre, et sont donc généralement effectuées dans un nombre restreint de pays. Ensuite l'interprétation des questions d'une même enquête peut varier grandement d'un pays à l'autre ce qui ne facilite pas la comparaison internationale des résultats. Enfin, les résultats d'enquêtes distinctes sont difficilement comparables car la composition des échantillons est très variable. Certaines enquêtes n'ont été effectuées que dans des pays en développement, d'autres dans des pays en développement et dans des pays développés.

3. Les données issues de sondages d'experts

Les « avis d'experts » sont des classements produits par des agences de rating, des ONG ou des organisations internationales. Ils sont construits de manière consensuelle à partir du jugement d'individus connaissant relativement bien la réalité du pays qu'ils évaluent. Par exemple, The Economist Intelligence Unit prépare ses notations à partir des évaluations des correspondants dans le monde de l'hebdomadaire « The Economist ». Les notations initiales sont ensuite revues afin de permettre la comparaison internationale des résultats. Néanmoins, ces « ratings » sont effectués à partir de l'opinion d'un nombre réduit d'experts, et la qualité des données dépend grandement de leurs connaissances des pays qu'ils jugent. De plus, il est possible que les performances économiques des pays influencent leur jugement, ce qui conduirait à donner de bonnes notes aux pays dont les performances économiques sont élevées. Plus encore, ces classements sont accusés de refléter les positions idéologiques ou politiques de leurs auteurs, ils sont parfois qualifiés de libéraux, ce qui sous-entend qu'ils accorderaient de meilleures notes aux pays dont les gouvernements sont les plus à droite.

Kaufman, Kraay et Mastruzzi (2003) testent l'existence de ce biais idéologique. Ils supposent qu'un tel biais est absent d'une enquête effectuée auprès d'un grand nombre d'individus ou d'hommes d'affaire. Par conséquent, si les classements d'experts sont biaisés, la différence de rang assigné à un pays par un sondage d'experts et une enquête devrait être corrélée avec « l'idéologie » du gouvernement au pouvoir. Ils testent cette hypothèse, pour l'an 2000, à partir de sondage d'experts distincts portant sur différents aspects de la gouvernance, et des résultats de la World Business Environment Survey 2000, comme le prouve une enquête effectuée par la Banque Mondiale auprès de plus d'une dizaine de milliers de firmes entre la fin de l'année 1998 et le milieu de l'an 2000. Ils examinent la corrélation entre la différence de classement et une variable « idéologique » construite à partir de la base de données de Beck, Clarke et Keefer (2001) sur les institutions politiques. Cette variable vaut 1 si le gouvernement est de centre gauche, 2 s'il est du centre et 3 s'il est de centre droit. Si le coefficient associé à cette variable est positif, cela signifie que le sondage d'experts en question a tendance à mieux classer que la WBES les gouvernements de centre droit.

Inversement, un coefficient négatif indique que le sondage d'experts donne systématiquement de meilleurs résultats que l'enquête aux pays de centre gauche. Kaufman, Kraay et Mastruzzi (2003) identifient une seule source, l'Heritage Foundation, pour laquelle ce coefficient est significatif. Dans son classement, l'Heritage Foundation favoriserait systématiquement les pays dont le gouvernement est de centre droit.

4. Les indicateurs composites

La Banque Mondiale et une ONG, Transparency International, offrent des indicateurs composites en matière de gouvernance. Depuis 1995, Transparency International produit annuellement un indicateur de perception de la corruption (CPI). Le nombre de pays couverts va de 41 en 1995 à 125 pour 2003. La Banque Mondiale fournit un indicateur pour chacune des six dimensions clés de la gouvernance. Ils sont disponibles pour 199 pays et territoires et quatre périodes : 1996, 1998, 2000 et 2002.

Ces indicateurs sont qualifiés de composites ou d'agrégés car ils sont élaborés à partir de résultats d'enquêtes et de ratings d'experts portant sur la corruption et les autres aspects de la gouvernance. Le principe fondamental de construction de ces indicateurs est le suivant : rééchelonner les données disponibles et en calculer la moyenne. Même si les procédures d'agrégation utilisées par Transparency International et par la Banque Mondiale sont distinctes, elles donnent, pour chaque pays, un indicateur d'un ou plusieurs aspects de la gouvernance, ainsi qu'une mesure de la précision des indicateurs produits pour chaque pays et

chaque période. Il faut souligner que ces indicateurs sont à utiliser avec précaution. Les comparaisons internationales effectuées à partir de ces données doivent être effectuées avec prudence. Il faut éviter de comparer des pays dont les scores sont proches par ce que les marges d'erreurs sont assez grandes. Par exemple, en 2002, l'indicateur de contrôle de la corruption de la Banque Mondiale était de (-0,29) pour Ghana et de (-0,49) pour Mali. Ces mesures indiqueraient alors que le Mali est plus corrompue que le Ghana. Or, l'écart type associé à ces indices est de 0,19 pour le Ghana, et de 0,26 pour le Mali. En toute rigueur, il n'est donc pas possible, à partir de ces mesures, de dire avec certitude qui du Ghana ou du Mali est le plus corrompu.

Enfin, ces indicateurs ne sont pas appropriés pour effectuer des comparaisons dans le temps. En effet, les procédures d'agrégation font que, pour un pays donné, l'évolution de ces indicateurs n'indiquent pas toujours que la qualité de la gouvernance ou le niveau de corruption a changé. Cette variation peut être aussi la conséquence de trois événements ; l'ajout ou de la suppression d'une source pour laquelle le pays apparaît, l'introduction de nouveaux pays qui sont systématiquement mieux ou moins bien classés dans les sources que le pays en question, et enfin, pour l'indice de la Banque Mondiale, un changement du poids accordé à chaque source dans la procédure d'agrégation.

La présentation des caractéristiques générales des indicateurs de gouvernance a mis en lumière l'intérêt qu'ils représentent et la précaution avec laquelle ils doivent être interprétés et manipulés. L'utilisation de ces données nécessite de s'interroger, au préalable, sur la nature de l'organisme émetteur et sur ses objectifs, ainsi que sur le concept mesuré, la fiabilité et la représentativité des mesures obtenues.

SECTION 2 : LES SOURCES DES INDICATEUR DE GOUVERNANCE

Reflétant principalement des évaluations qualitatives, ces indicateurs sont produits par une série d'organisation (Agences privées de notations du risque, organisations multilatérales, groupes de réflexion et d'autres organisations non gouvernementales, comme par exemple : Business Environment Risk Intelligence (BERI), Wall Street Journal, Standard and poor's Dri/Mc Graw-Hill, Economist Intelligence Unit, Freedom House, Gallup International, World Economic Forum, Political Risk Services, World Bank, ...) et représentent divers points de vue (Experts, Entreprises et Citoyens), ils couvrent en outre un grand nombre d'aspects.

I. L'indicateur de Freedom House

Freedom House⁵⁰ est une organisation non gouvernementale (ONG) basée aux Etats Unis et elle représente une voix claire pour la démocratie et la liberté à travers le monde. Depuis sa fondation en 1941 par Eleanor Roosevelt, Wendell Willkie et d'autres Américains étaient préoccupés par la montée des menaces contre la paix et la démocratie.

Depuis 1972, Freedom House, publie un indicateur des libertés civiles et politiques existant dans presque tous les pays du monde. Il faut souligner que Freedom House est financée en grande partie par deux fondations «libérales» : la Lynde and Harry Bradley Foundation et la Smith Richardson Foundation. La première prône le laissez-faire capitaliste, c'est-à-dire la déréglementation de tous les marchés et les privatisations. La seconde a pour but principal de défendre les intérêts américains dans les débats nationaux et internationaux.

1. Description de l'indicateur

Les pays se voient attribuer deux notes et une lettre. La première note est relative aux droits politiques. La deuxième concerne les droits civils. Chacune des deux notes est comprise entre 1 et 7, 1 étant la meilleure situation et 7 la pire. Enfin, une lettre dépendant de la moyenne des deux notes précédentes résume leur situation.

Les notes sont construites à partir de questionnaires portant sur les droits politiques et les libertés civiles. Les informations recueillies proviennent de diverses sources. Certaines sont des activistes humanitaires, des journalistes et des hommes politiques. Cependant, la majorité des informations provient d'organisations non gouvernementales ou internationales (Africa Policy Information Center, Bahrain Freedom Movement, International Human Rights Law, World Bank...), et de journaux nationaux ou internationaux (The Bangkok Times, China Daily, Journal of Democracy...).

2. Les droits politiques

Pour cette première caractéristique de la démocratie, Freedom House s'intéresse essentiellement à la concurrence et aux droits politiques. La note attribuée pour les droits politiques est décomposée en quatre points.

Premièrement, Freedom House cherche à connaître le mode d'élection du chef du pays, du gouvernement et de l'exécutif ainsi que l'existence d'une réglementation des élections (notamment s'il existe une égalité dans les campagnes politiques).

⁵⁰ <http://freedomhouse.org/ratings/index.htm>.

Deuxièmement, les experts essaient de mettre en évidence le pouvoir électif des citoyens, c'est à dire si leur vote est réellement pris en compte et si le renouvellement des élus est régulier.

Troisièmement, ils déterminent la concurrence politique, c'est-à-dire si chaque personne a le droit de former un parti politique, même si cette personne est issue des groupes minoritaires, et si ce parti a des chances de remporter une élection. Dans cette composante, Freedom House prend en compte l'existence d'une opposition active.

Quatrièmement, ils apprécient la liberté des citoyens face aux dominations militaires, totalitaires ou dictatoriales.

Bien entendu, chaque partie est notée selon le régime politique du pays. Dans le cas d'une monarchie par exemple, on ne peut avoir des réponses satisfaisantes sur le mode d'élection du souverain. Dès lors, Freedom House adapte son questionnaire en ajoutant deux types de question : la consultation régulière du peuple par le système politique et l'encouragement aux discussions politiques.

Les réponses permettent alors de savoir dans quelle mesure les citoyens sont libres de voter pour le candidat de leur choix sans pour autant déterminer la distribution réelle du pouvoir.

3. Les libertés civiles

Cette deuxième composante de la démocratie permet de déterminer la liberté des citoyens à tous les niveaux de la vie économique et politique. Les libertés civiles sont alors décomposées en quatre parties :

- ✓ La liberté d'expression et de croyance,
- ✓ La liberté d'association et les droits d'organisation,
- ✓ L'Etat de droit et les droits de l'homme,
- ✓ L'autonomie des personnes et les droits économiques,

3.1. La liberté d'expression et de croyance

Freedom House analyse la liberté des médias face au pouvoir en place ainsi que la liberté d'expression religieuse et l'existence d'institutions permettant de pratiquer sa religion. Là aussi, les questions s'adaptent au pays puisque si les médias sont contrôlés par l'Etat, les experts se demandent si les points de vue des médias peuvent différer de ceux du gouvernement.

3.2.La liberté d'association et les droits d'organisation

Les experts analysent l'existence des syndicats, des organisations politiques ou quasi politiques ainsi que toutes les libertés d'association, de manifestation et de discussion politiques. Chaque question est également notée en fonction du pays. Par exemple, dans les petits Etats insulaires, ils ne tiennent pas compte de l'absence de syndicat.

3.3. Etat de droit et droit de l'homme

Cette partie essaie de déterminer l'indépendance du système judiciaire. Les experts apprécient alors la capacité de la justice à contrôler le gouvernement notamment en matière de corruption ou d'indifférence de l'Etat. L'égalité des citoyens devant la loi est également prise en compte, ainsi que l'existence d'une protection des citoyens contre la terreur politique, l'emprisonnement injustifié ou la torture (notamment pour les opposants).

3.4.Autonomie des personnes et droits économiques

La notation des libertés économiques des citoyens s'effectuent en analysant la liberté de mouvement, la sécurité des droits de propriété, la possibilité de faire des affaires indépendamment du gouvernement et la liberté d'exploitation permettant des gains économiques.

Une composante sociale est également prise en compte avec l'analyse de la liberté dans le choix du conjoint, de la taille de sa famille, le choix du travail et du lieu de résidence.

4. Méthode de notation

Au total, Freedom House se pose 8 questions pour les droits politiques et 14 questions pour les libertés civiles. Chaque question est notée entre 1 et 4, avec 1 comme meilleure note. Le total des notes pour chaque partie, droits politiques et libertés civiles, est calculé et un classement est établi de la façon suivante :

Tableau 3 : Méthode de notation en FH

Droits politiques	
Catégorie	Total des points
1	28-32
2	23-27
3	19-22
4	14-18
5	10-13
6	5-9
7	0-4

Libertés civiles	
Catégorie	Total des points
1	50-56
2	42-49
3	34-41
4	26-33
5	17-25
6	9-16
7	0-8

Source : CINDY DUC & EMMANUELLE LAVALLEE, « Les bases de données sur la gouvernance », Université Paris Dauphine, pp 10.

Enfin, en fonction de la note obtenue dans les deux catégories, Freedom House attribue une lettre (résultant de la moyenne obtenue) afin de résumer la situation.

Notation	Moyenne
F (démocratique)	[1-2,5]
PF (partiellement démocratique)	[3-5,5]
NF (autocratique)	[5,5-7]

✓ Relation entre indice de liberté et de performance économique :

Pour illustrer les résultats acquis par la Freedom House dans son analyse de la relation entre l'amélioration de la gouvernance et le développement économique, il serait utile de faire référence aux études de Hamdok et Kifle⁵¹ dans ce domaine et qui ont utilisés l'indice composite de Freedom House.

L'idée consiste à tracer la tendance temporelle de certains indicateurs économiques pour quelques pays en ce qui concerne cet indice de liberté et à étudier l'existence d'une corrélation éventuelle. Les indicateurs économiques choisis comprennent le taux de croissance du produit national brut par habitant, l'investissement intérieur comme pourcentage du produit intérieur brut, le budget de l'Etat comme pourcentage du produit intérieur brut et l'indice de développement humain du PNUD.

En déduisant la matrice de corrélation simple entre l'indice composite de FH et ces indicateurs économiques, les auteurs ont abouti à l'existence d'une corrélation positive entre eux dans la plupart des pays. En effet, ils montrent qu'à mesure que l'indice de liberté baisse (c'est à améliorer) la plupart des autres indicateurs augmentent et vice versa.

⁵¹ Hamdok et Kifle (2000) op.cit.

Dans leurs interprétations, les auteurs ont avancé l'état des 6 pays africains à savoir le Bénin, le Botswana, le Mali, le Mozambique, Maurice et l'Ouganda. Ce groupe de pays a été par la suite subdivisé en 3 sous groupes le Botswana et Maurice représentent un groupe qui connu une stabilité à long terme éprouvée, tandis que le Bénin et le Mali représentent des démocraties naissante et enfin, le Mozambique et l'Ouganda étant des pays qui sont parvenus à enregistrer des succès remarquables au cours d'une période relativement courte. Pour ces deux derniers pays, la matrice de corrélation reflète les signes et l'ampleur escomptés.

II. Polity IV

Polity fait partie d'un programme de recherche de l'Université de Maryland. Il dépend du Centre pour le Développement International et la Gestion des Conflits (CIDCM).

Aujourd'hui, Polity IV est probablement la base de données la plus complète en matière de droits politiques. En effet, elle contient, pour 186 pays à partir de l'an 1800, une note de démocratie, et une note d'autocratie, mais aussi la durée en année du régime en cours, une note sur l'égalité des chances politiques.

1. L'indicateur de démocratie : DEMOC

La démocratie est composée ici de deux éléments essentiels : la présence d'institutions et de procédures permettant aux citoyens de voter selon leurs préférences, et l'existence de contraintes institutionnelles sur le pouvoir exécutif. La définition d'une démocratie n'est alors que partielle puisque la composante droits civils est laissée pour compte.

L'indicateur de démocratie est donc composé de la concurrence dans la participation politique, de la concurrence et de l'ouverture (égalité des chances) du recrutement de l'exécutif et des contraintes institutionnelles sur le pouvoir exécutif. Il est compris entre 0 et 10, avec 10 la meilleure situation.

✓ Méthode de notation

Dans la mesure où seule la composante politique d'un régime démocratique est prise en compte, l'analyse de Polity tente de différencier les démocraties par quatre critères politiques. Chaque critère constituant un indicateur propre, l'indicateur DEMOC est un indicateur composite.

Tout d'abord, comme pour Freedom House, Polity détermine le mode de recrutement de l'exécutif. Cependant, à la différence de Freedom House où la notation est faite sans explication, Polity note un pays en fonction de son type de recrutement. Par exemple, si un

pays recrute l'exécutif par des élections libres, il sera noté 2 alors que si 'exécutif est nommé par hérédité, le pays sera noté 1 (cf tableau notation ci après).

Une fois le type de recrutement de l'exécutif déterminé, Polity analyse l'ouverture de l'exécutif conditionnellement au type de recrutement. Si l'exécutif est recruté avec des élections libres, les experts se demandent si toute la population peut accéder à la place du chef de l'exécutif. Si par contre le recrutement de l'exécutif se fait de façon héréditaire, la place du chef de l'exécutif est considérée comme indéniablement fermée à la population. Enfin, si le recrutement de l'exécutif est héréditaire mais que l'élection des ministres est libre alors la place de l'exécutif sera considérée comme duale.

L'analyse se poursuit avec l'existence d'une contrainte sur l'exécutif. Cette contrainte peut être constitutionnelle ou peut être approximée par l'existence d'une Assemblée Législative.

Le dernier point consiste à apprécier la concurrence dans la participation politique, c'est-à-dire si les préférences des citoyens se retrouvent dans l'arène politique, si il existe un pluralisme des partis politiques (opposition, groupes minoritaires.) et si tous les citoyens peuvent voter.

Après avoir caractérisé la situation pour chaque variable on attribue des points de la façon suivante :

Tableau 4 : méthode de notation de l'indicateur DEMOC

<i>Variables</i>	<i>Catégories</i>	<i>Nombre de points</i>
Concurrence dans le recrutement	Election	2
	Duale (hérédité + élection)	1
Ouverture du recrutement	Election Duale	1
	Election	1
Contraintes de l'exécutif	Parité/Subordination	4
	Intermédiaire	3
	Limitations Substantielles	2
	Intermédiaires	1
Concurrence dans la participation politique	Concurrente	3
	Transitionnelle	2
	Factionnelle	1

Source : CINDY DUC & EMMANUELLE LAVALLEE, « Les bases de données sur la gouvernance », Université Paris Dauphine, pp 13.

2. L'Indicateur d'autocratie : AUTOC

« Autocratie » est un terme suffisamment large pour définir tous les types de régime ayant un manque de concurrence politique et d'égard vis-à-vis des libertés politiques.

Comme l'indicateur de démocratie, l'indicateur d'autocratie a une échelle de 11 points de -10 à 0 avec -10 caractérisant une pure dictature autoritaire.

✓ *Méthode de notation*

Selon les mêmes variables préalablement présentées, elle se décompose de la façon suivante :

Tableau 5 : méthode de notation de l'indicateur AUTOC

<i>Variables</i>	<i>Catégories</i>	<i>Nombre de points</i>
Concurrence dans la sélection de l'exécutif	Succession / Hérédité / Désignation	-2
Ouverture du recrutement	Fermée	-1
	Duale/ Désignation	-1
Contraintes	Aucune limitation d'autorité	-3
	Intermédiaire	-2
	Limitations très modérée	-1
Participation	Restreinte	-2
	Sectaire	-1
Concurrence dans la participation	Répression	-2
	Supprimée	-1

Source : CINDY DUC & EMMANUELLE LAVALLÉE, « Les bases de données sur la gouvernance », Université Paris Dauphine, pp 14.

3. Les variables Polity et Polity2

Une fois les notes de démocratie (AUTOC) et d'autocratie (DEMOC) attribuées, Polity calcule deux indicateurs (Polity et Polity2) permettant de résumer la situation des pays. Ces deux indicateurs sont simplement la somme de l'indicateur de démocratie et d'autocratie.

Cela peut paraître assez étrange d'ajouter deux variables étant censées refléter des situations contraires. Cependant, il est possible qu'il y ait des élections libres dans un pays (donc une note positive dans l'indicateur de démocratie) mais qu'il y existe peu de contraintes sur le pouvoir exécutif (donc une note négative dans l'indicateur de démocratie). Ceci est le cas pour la Russie, le Guatemala dans les années 1990 ou la Thaïlande à la fin des années 1980.

Les deux indicateurs, Polity et Polity2, se différencient par un seul élément. Dans la base globale de POLITY IV, certains pays ne sont pas notés. Ils se voient alors attribuer des

chiffres dépendant de leur situation. Par exemple un chiffre de -88 pour l'indicateur Polity signifie que le régime du pays est en transition et qu'il est impossible ou en tout cas non objectif de le noter sur sa démocratie. Cependant, les utilisateurs de la base POLITY IV sont souvent des économistes qui utilisent les notes de démocratie dans des analyses en panel. Dès lors, POLITY IV donne un deuxième indicateur global, Polity2, qui ne présente pas d'interruption de notation dans le temps.

La méthode utilisée pour linéariser l'indicateur est simple. Les auteurs comparent la note obtenue avant la non notation (-88 par exemple) avec la note obtenue après. Si la note est la même, ils la mettent sur toute la période non notée. Si les notes sont différentes par exemple un passage de -8 en 1960 à 7 en 1963 avec 1961 et 1962 non notées, les auteurs calculent la différence, ici de 15 points, et convertissent les notes au prorata des années. Dans notre cas, on a 3 années et 15 points de différence, on aurait donc une note de -8 en 1960, -3 en 1961, +2 en 1962 et +7 en 1963.

4. Les autres variables

Les autres variables témoignent de la transparence de la notation. En effet, toutes les variables utilisées pour le calcul des indicateurs « DEMOC » et « AUTO » sont détaillées une à une. On a donc trois variables pour expliciter le recrutement de l'exécutif (réglementation, concurrence, ouverture), une variable pour l'indépendance du pouvoir exécutif, deux variables pour la participation aux élections (réglementation et concurrence).

Des indicateurs résultant de combinaison des variables précédentes sont également présentés. Par exemple, pour faciliter les analyses empiriques, on trouve les dates précises de début et de fin de régime politique.

Le grand nombre de variables disponibles dans la base PolityIV permet d'avoir différents indicateurs pour les tests de robustesse (pour les modèles économétriques) mais aussi des indicateurs plus proches des modèles théoriques économiques que l'on voudrait tester. Par exemple si le modèle et la théorie économiques portent essentiellement sur le pluralisme politique, l'indicateur PARCOMP qui note uniquement cette composante de la démocratie pourra être préférée à tout autres indicateurs (de Polity ou de Freedom House).

III. L'indice de « Transparency International » (TI)

Aucun indicateur de gouvernance n'attire sans doute plus l'attention des médias que l'indice de perception de la corruption (IPC) publié tous les ans depuis 1995 par « Transparency internationale » (TI).

La Transparency International (TI), fondée en 1993, est une organisation non gouvernementale à but lucratif consacrée à la lutte contre la corruption. Son siège est à Berlin. Elle regroupe, dans plus de 85 pays du monde, des acteurs de la société civile, les milieux d'affaire, les pouvoirs publics et le monde universitaire, en vue de bloquer la corruption. Cette dernière est définie ici comme étant l'action d'abuser d'une charge publique en vue d'en tirer un bénéfice personnel.

En effet, pendant la guerre froide, un véritable tabou entourait la question de la corruption. Les agences de développement n'en traitent que rarement, les organisations financières internationales avaient en général le sentiment qu'elles devaient fermer les yeux, et le secteur privé était largement convaincu qu'il s'agissait d'un passage obligé pour arriver à ces fins dans de nombreux pays du monde (OCDE, Centre de développement en 2006). Cet état d'esprit prévalait encore au moment de la création de TI en 1993 née de la volonté d'un homme, Peter Eigen, ancien de la Banque Mondiale ayant travaillé en Afrique et en Amérique Latine et qui avait vainement tenté de convaincre son organisation d'intégrer ce paramètre dans ces programmes. Lorsque James Wolfensohn fut nommé président de la Banque Mondiale en 1995, il inscrivit la lutte contre la corruption dans les programmes de l'organisation et décida de travailler avec TI à l'élaboration d'une stratégie anti-corruption que celle-ci pourrait utiliser. Il était fort convaincu que la corruption représentait un enjeu économique important avec des répercussions sensibles et néfastes sur l'efficacité de programmes de développement de la Banque Mondiale. L'IPC allait susciter un intérêt considérable dans le monde et contribuer à faire de la corruption l'un des points à l'ordre du jour du développement international.

L'IPC est en quelque sorte une synthèse d'enquêtes. A ce titre, il constitue un sondage effectué à partir de plusieurs sondages, mettant à contribution les nombreuses études d'experts de même que les points de vue du public en général envers l'étendue de la corruption dans plusieurs pays à travers le monde. Chacune des sources cherche à évaluer le niveau de corruption sévissant parmi les politiciens et les fonctionnaires publics des différents pays en cause. De ce fait, l'IPC évalue le niveau de corruption en fonction des appréciations fournies par le monde des affaires, les spécialistes du risque-pays, les journalistes d'investigation et le grand public. Des enquêtes approfondies menées au cas par cas, pays par pays, permettront d'accéder à des données plus précises. C'est pourquoi l'IPC se présente comme un index composite, c'est un « sondage des sondages » réalisé à partir d'enquêtes crédibles, à l'occasion desquelles ont été utilisées des techniques d'échantillonnage et des méthodologies

diversifiées. En 2005, l'IPC couvrait 159 pays à partir d'information tirées de 16 enquêtes et évaluations d'experts conduites par dix organisations différentes entre 2003 et 2005.

Le résultat IPC d'un pays (qui va de 10 pour le pays le moins corrompu à 0 pour le pays le plus corrompu) est rendu public, ainsi qu'un certain nombre d'enquêtes sur lesquelles ce résultat est fondé et « un intervalle de confiance » estimé des valeurs possibles du résultat IPC en fonction du degré estimé de précision de l'évaluation. Les pays pour lesquels on ne dispose pas d'au moins 3 enquêtes ou évaluations d'experts sont exclus (ce qui signifie que de nombreux pays, certains parmi les plus corrompus du monde, ne sont pas notés, faute de données de perception).

Les changements de position d'un pays d'une année sur l'autre sont liés non seulement à l'évolution de la perception de la corruption dans le pays lui-même, mais aussi à des modifications dans l'échantillon de pays et dans la méthodologie.

✓ Méthodologie de mesure et d'agrégation

La méthode utilisée pour construire le CPI peut être décomposée en trois étapes :

- Normalisation des données ;
- Calcul de la moyenne simple des données rééchelonnées pour chaque pays ;
- Calcul de la précision des indicateurs par le « bootstrap methodology ».

Depuis 2001, les données utilisées pour la construction du CPI sont standardisées par une procédure des percentiles correspondant (adapté) « *Percentile Matching Procedure* ». Les rangs des pays, et non leurs scores, sont les seules informations traitées. Dans un premier temps, il faut isoler le sous-échantillon de pays communs à la source (par exemple la WBES) et au CPI de l'année précédente. En suite, le meilleur score de CPI est attribué au pays classé en premier dans la source. Le second meilleur score du CPI est donné au pays classé en second dans la source, et ainsi de suite. Le tableau suivant donne une illustration de cette procédure.

Tableau 6: Exemple des résultats obtenu par la « *Percentile Matching Procedure* »

<i>Pays</i>	<i>Rang de score</i>	<i>Score CPI</i>	<i>Score Final</i>
Angleterre	1	7	9,3
Singapour	2	9,3	8,7
Venezuela	3	2,5	2,8
Argentine	4	2,8	2,5

Source : CINDY DUC & EMMANUELLE LAVALLEE, « Les bases de données sur la gouvernance », Université Paris Dauphine, pp 27.

Cette procédure permet d'obtenir des valeurs comprise entre 0 et 10 sans faire l'hypothèse sur la distribution des données initiales. Néanmoins, l'écart type des indicateurs obtenus est faible. Une « beta transformation » est effectuée pour accroître la diversité des scores tout en les maintenant sur un intervalle allant de 0 à 10. En d'autres termes, chaque valeur, X, est transformée par la fonction suivante :

$$10 \times \int_0^1 \left(\frac{X}{10} \right)^{(\alpha-1)} \left(\frac{[1-X]}{10} \right)^{(\beta-1)}$$

Où α et β sont obtenus par un algorithme.

L'indice de perception de la corruption est la moyenne simple des scores ainsi obtenus. Cette moyenne est comprise entre 0 et 10, plus elle est élevée plus la corruption est perçue comme peu fréquente. Ces indices sont accompagnés de leur intervalle de confiance. Depuis 2001, cette mesure de précision est calculée par la « bootstrap methodology », dont la principale caractéristique est de considérer que les erreurs ne sont pas normalement distribuées.

IV. La word Business Environment Survey

La Word Business Environment Survey 2000 (WBES) a été effectuée, par la Banque Mondiale, auprès de plus d'une dizaine de milliers de firmes entre la fin de l'année 1998 et le milieu de l'an 2000. Cette enquête tente d'évaluer et de comparer la qualité de l'environnement institutionnel, politique, fiscal et juridique e chaque pays, et son impact sur l'activité des entreprises. La version de cette enquête sur les économies en transition s'intitule Business Environment and Entreprises Performance Survey (BEEPS) et a été menée conjointement avec la banque Européene de Reconstruction et Développement. Cette dernière a d'ailleurs été reconduite en 2002.

La WBES consacre 10 questions à la corruption. Elle s'intéresse à toutes les variétés de la corruption (petite corruption, influence, corruption dans les contrats publics...) et à leur caractéristiques.

✓ Obstacle représenté par la corruption en général

Près de la moitié des firmes interrogées déclarent que la corruption est un obstacle majeur ou modéré à leur activité. Ce taux atteint environ 70% dans les pays d'Asie du Sud et les pays en développement d'Asie de l'Est. 2/3 des firmes de l'échantillon résidentes au Maghreb et au Moyen Orient estiment que la corruption est une contrainte importante. Cet

avis est partagé par approximativement la moitié des firmes des économies en transition d'Europe de l'Est, et 17% des firmes des pays de l'OCDE.

✓ La petite corruption

L'enquête demande aux personnes interrogées s'il est commun pour toutes les firmes de leur genre d'avoir à payer des paiements additionnels irréguliers pour que les choses soient faites. En Asie du Sud, 65% des firmes interrogées estiment que c'est toujours, généralement ou fréquemment le cas. En Afrique plus de la moitié des firmes font la même réponse, il en va de la même pour un tiers des firmes en Europe Centrale et Orientale, et un quart des firmes en Amérique Latine. Cette réponse peut être qualifiée de rare dans les pays de l'OCDE où seules 12% des firmes interrogées ont formulé cette réponse.

L'enquête s'intéresse aussi au montant que les firmes consacrent à la corruption. Elle demande le pourcentage de revenu que les firmes payent sous la forme de paiements non officiels aux agents publics. En moyenne, les paiements apparaissent plus élevés en Europe Centrale et Orientale (5,5% du CA annuel). Il faut noter que 86,3% des firmes résidentes des NPI d'Asie de l'Est déclarent consacrer 0% de leur revenu aux pots de vin. Ce pourcentage est de 83% pour les pays de l'OCDE, de 58% pour les pays d'Amérique Latine.

La WBES offre aussi des informations sur la nature et l'organisation de la petite corruption. Ainsi, est-il possible de savoir si le prix des services de corruption est bien établi et connu à l'avance. Par exemple, 70% des personnes interrogées en Amérique Latine et aux Caraïbes déclarent connaître à l'avance toujours, généralement ou fréquemment le prix de ces services. Ce résultat n'est plus que de 48% dans les PECO et 46% en CEI.

En fin, cette enquête permet d'évaluer la collusion qu'il peut exister entre les fonctionnaires face à la corruption. Elle demande s'il est possible de faire appel à un supérieur et de recevoir un traitement correct sans payer de pot de vin lorsqu'un agent public ne respecte pas les règles. En Amérique Latine, 69% des firmes déclarent que c'est toujours, généralement ou fréquemment le cas, comme 45% des pays de l'OCDE. Ce pourcentage tombe à 38% en CEI, il n'est plus que de 0,26% dans les pays d'Asie de l'Est en développement.

✓ La grande corruption

Une question de l'enquête demande aux firmes si elles doivent verser des pots de vin pour obtenir des contrats publics et le pourcentage du contrat qu'elles doivent verser sous la forme de dessous de table pour obtenir le contrat. Les réponses à cette question sont à

exploiter avec prudence. En effet, peu de firmes ont répondu à cette question soit parce qu'elles ne travaillent pas avec le secteur public, soit parce qu'elles ne désiraient pas répondre à cette question sensible. 45% des firmes qui ont répondu à cette question admettent la nécessité de verser des dessous de table pour obtenir un contrat gouvernemental, et déclarent, en moyenne, que le pot de vin versé équivaut à 11% de la valeur du contrat.

✓ L'influence

La WBES s'intéresse aussi à la possibilité que les entreprises ont d'influencer les lois, les réglementations et des politiques dans un Etat. La WBES vise toutes les formes d'influence : légale ou illégale. Alors la question posée à ce sujet est la suivante : « *when a new law, rule, regulation, or decree that could have a substantial impact on your business, how much influence does your firm typically have the national level of government on the content of the law, rule, regulation or decree ?* ». Les entreprises devaient effectuer leurs réponses pour différents organes du gouvernement : exécutif, législatif, niveau ministériel, et agence de régulation. En Asie du Sud et dans les pays en développements d'Asie de l'Est les entreprises semblent être très influentes sur l'environnement « légal » dans lequel elles opèrent. En Asie du Sud, plus de la moitié des firmes qui ont répondu à cette question déclarent pouvoir avoir de l'influence au niveau exécutif et ministériel et de plus de 40% pensent pouvoir influencer les agences de régulation.

Une forme particulièrement pernicieuse de corruption, la main mise sur l'Etat, a été analysée et mesurée pour 22 économies en transition dans la version de la WBES pour les pays en transition d'Europe de l'Est (BEEPS). Le « détournement de l'Etat » désigne « la capacité des entreprises à subordonner le processus politique dans son ensemble dans le but de faire adopter des mesures et des règlements qui favorisent leurs intérêts commerciaux »⁵². Grâce à cette enquête un indicateur de « state Capture » a pu être développé. Il mesure l'étendue avec laquelle des entreprises façonnent l'environnement légal à leur avantage. Un indicateur élevé témoigne d'un haut niveau de main mise sur l'Etat. Ainsi ce type de corruption semble-t-il particulièrement fréquent en Moldavie, en Ukraine, en Azerbaïdjan, et en Russie. En revanche, il apparaît plus rare en Hongrie, en Slovénie ou encore en Arménie.

V. Les indicateurs de « Political Risk Services Group » PRS

Le PRS est fondé en 1980, son siège est en Suracuse, New York. Depuis produit le guide international du risque pays ICRG (The International Country Risk Guide 1982) qui

⁵² Rapport sur le développement dans le monde, 2002.

fournit une évaluation des trois catégories de risques : politique, économique et financier dans 140 pays⁵³.

Pour satisfaire les besoins des clients pour une profonde analyse et faire des recherches exhaustives des risques potentiels aux opérations d'affaires internationales, les rédacteurs ont créé un modèle statistique pour calculer les risques et l'ont renforcés avec les analyses qui expliquent les nombres et examinent ce que ces derniers ne montrent pas, le résultat est un système compréhensif qui permet aux divers types de risques d'être mesurer et comparer entre les pays.

Un avantage du modèle ICRG consiste en ce qu'il permet aux utilisateurs de faire leurs propres évaluations de risque fondées sur le modèle ICRG ou modifier le modifier le modèle pour rencontrer leurs exigences spécifiques. Si les facteurs de risque particuliers ont un comportement plus grand sur les affaires ou les investissements, les estimations du risque composite peuvent être recalculées en donnant le plus grand poids à ces facteurs. Le modèle ICRG est employé par des investisseurs institutionnels, des banques, des sociétés multinationales, des importateurs, des exportateurs, des commerçants de change étrangers et une multitude d'autre. En fait, ce modèle peut déterminer comment le risque financier, économique et politique pourrait, maintenant et dans l'avenir, affecter leurs affaires et investissements.

Le système est fondé sur un jeu de 22 composantes groupées dans trois catégories principales de risque : politique, financier et économique. Le risque politique comprenant 12 composantes, le risque financier cinq composantes et le risque économique cinq composantes. Pour chaque composante est assignée une valeur numérique maximale (des points de risque), avec le plus haut nombre de points indiquant le risque potentiel le plus bas pour ce composant et le plus bas numéro (0) indiquant le risque potentiel le plus haut. Les points maximums, capables d'être attribuer à n'importe quel Composant de risque particulier, est prédéfini dans le système et dépend de l'importance (l'indemnité) de ce composant dans le risque général du pays.

Le personnel de L'ICRG rassemble l'information politique et les données financières et économique, et les convertis à des points de risque pour chaque composant de risque individuel sur la base d'un modèle d'évaluation cohérent. Les estimations du risque politiques sont faites sur la base d'une analyse subjective de l'information disponible, tandis que les

⁵³ <http://www.icrgonline.com/>

évaluations de risque financières et économiques sont faites seulement sur la base des données objectives. En plus des 22 estimations individuelles, le modèle ICRG produit aussi une estimation pour chacun des trois groupes de facteur de risque plus un score général pour chaque pays.

Après que l'on a attribué à chacun des 22 composantes de risque une estimation, les composants dans chaque catégorie de risque (politique, financier, ou économique) sont additionnés ensemble pour fournir une estimation du risque pour chaque catégorie. Ces estimations sont alors combinées sur la base d'une formule pour fournir l'estimation du risque composé ou du pays en général.

En conséquence, le système ICRG présente une structure compréhensive du risque pour les pays avec des estimations pour son risque composite, son risque politique, financier et économique et pour les composantes de risque qui composent ces larges catégories. De plus, elle permet à l'utilisateur de suivre l'effet d'une composante de risque simple, ou le groupe de composantes, sur le risque général d'un pays. Cela permet à l'utilisateur du système d'équilibrer sa propre interprétation de l'information et des données contre celle du personnel de L'ICRG.

Les composantes du risque :

L'information complète sur le nombre maximal possible de points assignés à chacun de ces composants de risque est disponible aux abonnés dans la publication elle-même⁵⁴. Cette information inclut le détail considérable de chacun des 22 composants de risque dans le système ICRG, qui est comme suit :

✓ Les composantes de risque politiques (100 points)

- stabilité du gouvernement (12 points)
- conditions socio-économiques (12 points)
- profil d'investissement (12 points)
- conflit interne (12 points)
- conflit externe (12 points)
- corruption (6 points)
- militaire dans la politique (6 points)
- tensions religieuses (6 points)
- lois et ordres (6 points)
- tensions ethniques (6 points)
- responsabilité démocratique (6 points)
- qualité de bureaucratie (4 points)

⁵⁴ - <http://www.icrgonline.com/>

✓ Les composantes de risque financier (50 points)

- dettes extérieure en pourcentage de PIB (produit intérieur brut)
- Service de dette extérieure en pourcentage des exportations de biens et services (XGS)
- Liquidité nette en mois de couverture des importations
- Stabilité de taux de change

✓ Les composantes de risque économiques (50 points)

- PIB par tête
- Croissance réelle du PIB annuel
- Taux d'inflation annuel
- Equilibre budgétaire comme un pourcentage de PIB
- Equilibre de compte courant comme un pourcentage de PIB

1. Définitions des composantes de risque politique

La stabilité de gouvernement (gouvernement stability): elle mesure l'aptitude du gouvernement d'exécuter le programme déclaré et son aptitude à se limiter par les règlements. Ceci dépend essentiellement : du type de la gouvernance, la cohésion du gouvernement avec les parties gouvernées, la transparence de la dernière élection et l'approbation populaire de la politique suivie par le gouvernement.

Les conditions socio-économiques (socio-économique condition): elles évaluent la satisfaction publique par les politiques économiques proposées et suivies par le gouvernement, les classements et l'ordre des facteurs économiques tels que la mortalité infantile, l'intérêt porté aux prévisions médicales et aux logements. Désormais, l'importance de chaque catégorie de facteurs économiques est déterminée par la spécificité du pays.

Le profil de l'investissement (investment profile): Il inclut le risque des opérations (les scores s'étalent de zéro à 4) la taxation (de 0 à 3), la répartition (de 0 à 3), le coût de main d'œuvre (de 0 à 2) et bien évidemment l'attitude du gouvernement à l'égard des investissements.

Les conflits internes (internal conflict): Ils évaluent l'influence de la violence politique sur la gouvernance. les scores plus élevés sont accordés aux pays dont les parties opposées ne sont pas armées, et dans lesquels les gouvernements ne se permettent pas de faire recours à la violence directe ou indirecte.

Les conflits externes (external conflicts): concerne aussi bien le risque lié au gouvernement que les investissements extérieurs. Les mesures concernent aussi les lois les règlements liés aux commerces, les menaces armées. Les conflits de frontières.

Corruption (corruption) : elle mesure la corruption à l'intérieur du système politique qui provoque des distorsions économiques et financière. Elle réduit l'efficacité de gouvernement et des affaires et pourvu aux individus d'exercer leurs pouvoirs plutôt que leurs compétences, et introduit une instabilité dans le système politique.

L'intervention militaire dans la vie politique (military in politics) : le militaire n'est pas élu par qui que ce soit, de ce fait sa participation dans le gouvernement, d'une façon directe ou indirecte, réduit la valeur du gouvernement et représente un risque. La menace engendrée par l'intervention militaire, c'est qu'elle pousse et conduit vers une inefficacité potentielle anticipée qui affecte la politique suivie par le gouvernement ou le gouvernement lui-même, alors le pays ne présentera pas un environnement favorable aux investissements extérieurs.

L'intervention de la religion dans la vie politique (religious tensions) : Les tensions religieuses s'accroissent probablement dans le cas où un seul groupe religieux dominerait la société et/ou le gouvernement. Ce groupe tentera de remplacer les lois civiles par des lois religieuses et exclut toutes les autres religions ou les parties sociales, cela peut conduire à une guerre civile.

Lois et règles (Law and order) : la sous composante « loi » cherche à évaluer la force et l'impartialité du système légal, tant que la sous composante « règles » est une évaluation de l'observance populaire à l'égard des lois.

Les tensions ethniques (Ethnic tensions) : elle mesure les tensions raciales, nationales, l'intolérance, et la non disposition aux accords et compromis avec les autres groupes.

Les responsabilités démocratique (democratic accountability) : elle quantifie la mesure à laquelle le gouvernement est responsable vis-à-vis de son peuple. Ceci n'inclut pas seulement, la liberté et les élections, mais aussi la nature du gouvernement autoritaire ou populaire.

La qualité bureaucratique (bureaucracy quality) : Elle mesure la force des institutions et la qualité du service civil. Elle évalue la force et l'expertise bureaucratique pour savoir dans quelle mesure elle affecte l'alternance politique.

2. Le modèle

Comme déjà noté, l'évaluation de risque politique, financière et économique est déterminée en additionnant ensemble les évaluations assignées à chaque composante de risque individuel dans la catégorie de risque pour produire une estimation du risque global dans laquelle la plus haute estimation correspond au risque inférieur et vice versa. Dans le calcul de

l'estimation du Risque Composée Politique, Financière et Economique, l'estimation de risque politique contribue de 50% à l'estimation du composé, tandis que les estimations financières et économiques contribuent chacune de 25%.

La formule suivante est employée pour calculer le risque global politique, financière et économique :

$$ICRPFE(\text{pays}X) = 0,5(PR + FR + ER)$$

ICRPFE : indicateur composite de risque politique, financier et économique

PR : indicateur de risque politique total

FR : indicateur de risque financier total

ER : indicateur de risque économique total

3. Le degré de risque

Les points de risque attribués à chaque composante ou calculé pour chaque catégorie ou même le risque composite montrent le degré de risque. Dans chaque cas, le nombre le plus haut indique le risque le plus bas. Cela permet au degré de risque d'être vu dans une composante de risque simple, une catégorie de Risque ou le Risque composite (la position relative des points de risque réels (ARP) dans les points de risque totaux TRP), ou en comparaison d'un ou plus d'autres pays.

L'ARP peut aussi être exprimé dans une gamme de risque de, très haut à très bas, et composé sur cette base par la composante de risque, la catégorie de risque, ou le risque composite. Cela est fait en calculant la proportion du TRP présenté par l'ARP $[(ARP / TRP) * 100]$ et lisant sa gamme de la table suivante. Comme le risque composite est toujours une proportion de 100, aucun calcul n'est nécessaire.

Risque très élevé	de 00,0 à 49,9%
Risque élevé	de 50,0 à 59,9%
Risque modéré	de 60,0 à 69,9%
Risque faible	de 70,0 à 79,9%
Risque très faible	de 80,0 à 100%

Par exemple :

- Un profil d'investissement de 10 : ARP = 10 ; TRP = 12 ; $(10/12)*100 = 83,3\%$; donc un risque très faible.
- Un indicateur de risque financier de 32 : ARP= 32 ; TRP = 50 ; $(32/50)*100 = 64,0\%$ donc un risque modéré.
- Un indicateur de risque composite de 53 c'est 53% du total et on me met dans la bande de risque élevé.

Évaluation du risque courant (ou actuel)

Le processus d'évaluation de risque commence par l'évaluation du risque courant du pays en question. Les estimations réelles assignées à chaque composante de risque sont déterminées à partir de l'information disponible et des données selon un jeu de directives pour chaque composante de risque, comme suit :

4. L'estimation du risque politique

Le but de l'estimation du risque politique est de fournir le moyen d'évaluer la stabilité politique des pays couverts par L'ICRG sur une base comparable , cela est fait en assignant les points de risque à un groupe prédéfini de facteurs, nommé : composantes de risque politique , le nombre minimum de points qui peut être assigné à chaque composante est zéro , tandis que le nombre maximal de points dépend du poids fixé que l'on donne à la composante dans l'évaluation du risque politique global . Dans chaque cas, au plus bas point de risque total correspond le plus haut risque et vice versa.

Pour assurer la cohérence, entre les pays et aussi dans le temps, les points sont assignés par les rédacteurs de l'ICRG sur la base d'une série de questions définies d'avance pour chaque composante de risque. Pour la plupart des composantes, le jeu de questions employées dépend à son tour du type de gouvernance applicable au pays en question.

5. L'estimation du risque financier

Le but complet de l'estimation du risque financier est de fournir le moyen d'évaluer la capacité d'un pays à payer sa voie. En l'essence, cela exige un système de mesure de la capacité d'un pays à financer ses fonctionnaires, ses commerçants et les obligations des dettes de commerce. Cela est fait en assignant les points de risque à un groupe prédéfini de facteurs, nommé : les composants de risque financiers.

Le nombre minimum de points pour chaque composant est zéro, tandis que le nombre maximal de points dépend du poids fixé que l'on donne au composant dans l'évaluation de risque financier global. Dans chaque cas, au plus bas point de risque total, correspond le plus haut risque et vice versa. Pour assurer la comptabilité entre les pays, les composants sont fondés sur Des ratios acceptés entre les données mesurées dans l'économie nationale / structure financière. Ce sont mes proportions qui sont comparées et non les données eux-mêmes. Les points de risque assignés à chaque composante (proportion) sont pris d'une échelle fixée.

6. L'estimation du risque économique

Le but comptable de l'estimation du risque économique est de fournir le moyen d'évaluer les forces économiques courantes d'un pays et ses faiblesses, en terme général, lorsque ses forces dépassent ses forces il présentera un haut risque économique.

Ces forces et faiblesse sont évaluées en fonctions des points du risque à un groupe prédéfini de facteurs, nommé : les composants de risque économique. Le nombre minimum des points qui peuvent être assignés à chaque composant est zéro, tandis que le nombre maximal de points dépend du poids fixé que l'on donne au composant dans l'évaluation de risque économique global. De même, pour assurer la comptabilité entre les pays, les composants sont fondés sur des ratios entre les données mesurées de l'économie nationale / structure financière. De plus, les points de risque sont pris d'une échelle fixée

7. Faire des prévisions du risque

En même temps que les évaluations du risque courant sont produites, des prévisions de risque d'un an et de cinq ans sont produites aussi, et en employant la même méthodologie. En fait, deux prévisions sont produites pendant chaque période : une prévision du cas le plus mauvais (WC) et une prévision du meilleur cas (BS). La prévision de WC (respectivement BC) est produite en extrapolant la tendance du cas le plus mauvais (respectivement le meilleur cas) pour chaque composante de risque dans chaque catégorie de risque pour produire une prévision de WC (respectivement BC) du risque politique, économie et financier.

Une estimation du risque composite est aussi produite pour chacune des prévisions dans les deux périodes. Telles tendances pourraient être un développement accélérant de dette, de fragmentation politique, empirer des tensions ethniques ou religieuses, des arrangements adéquats pour Prise de contrôle du gouvernement dans le cas de la mort ou l'assassinat d'un leader, etc...

Dans l'approche de l'exercice de prévision nous faisons un jugement quant au « caractère » de la tendance ou l'événement identifié et la capacité du gouvernement à neutraliser telles tendances. C'est la base sur laquelle la prévision de WC et BC sont déterminés. Ainsi, c'est possible pour un pays de produire une plus mauvaise performance que notre prévision de WC ou une meilleure performance que notre prévision de BC, mais probablement nous ne voyons pas tel résultat.

VI. Indicateur de bonne gouvernance de centre d'études et de renforcement des capacités d'analyse et de plaidoyer (C.E.R.C.A.P)

L'équipe de CERCAP a essayé d'identifier un instrument d'analyse et de quantification de la gouvernance. Cet instrument de mesure vient affiner l'analyse de l'Indicateur de Développement Humain (IDH) réalisé par le PUND et propose le concept d'IBG : Indicateur de bonne gouvernance ainsi que le concept d'IDH ou indicateur de développement humain durable.

Cet outil permet de renforcer les capacités dans le domaine de l'analyse et de la mesure de la gouvernance, du contrôle parlementaire de l'action gouvernementale etc. le matériel a été testé à plusieurs reprises dans les locaux du PNUD à Niamey lors de présentations aux cadres des Nations Unies⁵⁵. Les travaux de cette équipe de chercheurs procèdent d'une volonté de proposer une démarche novatrice dans :

- La définition des concepts de gouvernance et de bonne gouvernance.
- L'analyse des domaines et des composantes de la gouvernance en vue de proposer une théorie de la gouvernance : il s'agit, partant d'une hypothèse structuraliste, de spécifier la structure de la gouvernance pour mieux analyser son fonctionnement.
- L'élaboration d'une méthode de quantification de la gouvernance pour :
- Chacun de ses domaines : politique, administratif, économique et social et enfin local.
- Chacune des composantes de la gouvernance :
 - Primauté du droit et légitimité des institutions ; on peut ainsi quantifier également le respect de la règle de droit, l'indépendance de la justice, etc.
 - La responsabilité, la transparence dans la gestion des affaires publiques et la lutte contre la corruption.
 - L'efficacité et l'efficience, la vision stratégique, l'équité, la recherche du consensus, la capacité d'ajustement, etc.

En fin, il est possible de quantifier la valeur de la gouvernance synthétique.

Cette démarche permet :

- D'établir un diagnostic exhaustif di fonctionnement de la gouvernance
- De définir des seuils théoriques de gouvernance, pour déceler les points forts et les plus faibles.
- D'analyser l'évolution de la gouvernance dans le temps et dans l'espace

⁵⁵ Dr Aboubacar Yenikoye Ismaël dans son ouvrage : « une méthode de mesure de la gouvernance : le modèle IBG ». Section : indicateur de bonne gouvernance pour le développement humain.

- De corriger les faiblesses de gouvernance en vue du développement humain durable.
- De déterminer sur le plan de la recherche fondamentale et appliquée, les domaines et les composantes fondamentales du développement humain.

Au total, le modèle IB, repose sur la quantification de : quatre domaines, dix composantes, soixante indicateurs, cent quatre-vingt sous indicateurs.

SECTION 3 : L'ANALYSE APPROFONDIE DES INDICATEURS COMPOSITES KKZ

I. L'intérêt spectaculaire pour les mesures de la gouvernance

Les principaux utilisateurs directs des indicateurs de gouvernance, tant les investisseurs internationaux, les bailleurs de fonds aussi bien nationaux que multilatéraux, que les analystes du développement ainsi que les chercheurs, emploient ces indicateurs de gouvernance, très souvent sans en connaître le vrai contenu, pour comparer la qualité de la gouvernance à la fois entre pays et dans le temps afin d'être aidés dans leurs prises de décisions.

1. L'utilisation des indicateurs de gouvernance par la communauté des bailleurs de fonds

Durant les dernières décennies, la qualité de la gouvernance n'était pas un facteur important pour les fournisseurs de l'aide publique au développement dans l'attribution des aides financières aux pays bénéficiaires. Il a fallu attendre le milieu des années 90 pour que le neuvième président de la Banque Mondiale, James Wolfensohn, décide d'accorder à la corruption et à la mauvaise gouvernance un véritable rôle dans l'attribution de l'aide publique aux pays en développement. En effet la Banque Mondiale a engagé des recherches qui ont montré une forte corrélation entre la qualité de la gouvernance et l'efficacité de l'aide publique au développement dans le pays bénéficiaires. On retrouve de nombreux travaux récents qui témoignent de l'importance que les bailleurs de fonds attribuent à la qualité de la gouvernance publique lors de la prise de décision des allocations d'aide, tels que l'étude de Burnside et Dollar (1997) qui allait servir de base pour une allocation de l'aide fondée sur des critères de gouvernance ou encore les études de Dollar et Levin (2004).

Les indicateurs de gouvernance sont donc devenus de plus en plus utilisés par les bailleurs qui vont s'en servir pour évaluer les institutions des pays bénéficiaires. On retrouve le Millenium Challenge Account du gouvernement des Etats-Unis, ans lequel des critères de gouvernance servent à décider de l'attribution de certaines aides, ou l'Association

Internationale pour l'Aide au développement (IDA) de la Banque mondiale, dont le Country Policy and Institutional Assessment (CPIA) qui fonde l'attribution de prêts à taux zéro. Le CPIA est une série d'indicateurs de gouvernance produite tous les ans par la Banque Mondiale pour évaluer la qualité des politiques et des cadres institutionnels des pays emprunteurs afin de lutter contre la pauvreté, promouvoir une croissance durable et utiliser convenablement l'aide au développement. Avec le Country Policy and Institutional Assessment, l'IDA juge si le pays bénéficiaire de l'aide présente toutes les qualités lui permettant de réduire la pauvreté, d'afficher une croissance durable et d'utiliser efficacement l'aide au développement. L'une des rubriques, très large, utilisées dans cette évaluation s'intitule « Institutions et gestion du secteur public ». Ce type de condition est également apparu lors des accords de Cotonou entre l'Union européenne et les pays ACP, où l'Etat de droit, les institutions démocratiques, le respect des droits de l'homme et la bonne gouvernance en général furent considérés comme des éléments essentiels du partenariat.

Toutefois, l'utilisation croissante par les bailleurs d'indicateurs de gouvernance, tels que le CPIA ou l'IPC, révèle cependant un certain nombre de problèmes liés à cette utilisation. Un nombre de données restent floues et ne reflètent pas réellement ce qu'elles représentent. Elles ne sont pas toujours adaptées aux besoins. Les mesures sont souvent fluctuantes, normatives, et restent associées au développement démocratique et économique. Ces mesures présentent désormais un grand défaut pour les bénéficiaires de l'aide : l'opacité. Cela ne permet pas aux pays en développement de tirer des leçons de ces évaluations pour améliorer la qualité de leur gouvernance. Ces pays auraient besoin d'indicateurs qui leur permettent d'identifier les problèmes de gouvernance spécifiques et d'évaluer les progrès des réformes avec beaucoup plus de précision ; de plus ils se sont heurtés souvent à la pression que leur imposent les bailleurs de fonds étrangers pour qu'ils relèvent leurs normes de gouvernance.

Dans le même sens, certains bailleurs utilisent ou encore interprètent mal ces indicateurs, en voyant par exemple dans l'IPC, une mesure de la corruption, alors qu'il établit uniquement un classement de la performance d'un pays dans la lutte contre la pauvreté Galtung (2005).

L'IPC ne peut donc pas être utilisé par les bailleurs pour fonder des décisions d'allocation de l'aide malgré le fait que le fondateur de l'IPC, Transparency International, décourage l'utilisation de l'IPC pour décider des allocations d'aide.

2.L'utilisation des indicateurs de gouvernance pour les décisions en matière d'investissement

L'intérêt des investisseurs pour les indicateurs de gouvernance s'explique par la croissance des actifs qu'ils détiennent dans les économies en développement et les économies émergentes, principalement sous forme d'IDE. Par ailleurs, les investisseurs ne veulent plus se contenter des indicateurs macroéconomiques traditionnels de risque-pays, qui n'ont pas su prédire certaines crises financières aux conséquences coûteuses. Les investisseurs internationaux fondent leurs décisions d'implantation sur la perception qu'ils ont de la situation de la gouvernance, et cette perception est formée dans une mesure croissante par les indicateurs de gouvernance.

Les évaluations des risques fournies par les sociétés privées, telles que l'ICRG, représentent une source importante d'informations sur la qualité de la gouvernance ou des institutions. Ces données déterminent les choix d'investissement des entreprises. Ce n'est qu'au début des années 1990 que les décideurs et les chercheurs ont manifesté de l'intérêt pour les évaluations des risques. Ils sont donc sensibles à l'incertitude des marchés sur lesquels ils opèrent. Moins l'économie d'un pays est développée, plus les investisseurs tendent à attacher de l'importance aux indicateurs de gouvernance. Les investisseurs qui les pratiquent, consacrent beaucoup de temps à comparer les pays dans lesquels ils envisagent d'investir. L'instabilité politique, le non respect du droit, la non garantie des droits de propriété ou encore un système judiciaire déficient peuvent facilement décourager un investisseur s'il s'aperçoit d'un risque trop élevé. Plus de 80 % des plus grandes compagnies mondiales, les institutions internationales, les organisations non gouvernementales, etc, utilisent ces évaluations pour tenter de mesurer le risque pays et la situation en matière de gouvernance dans les zones d'investissement envisagées.

3.L'utilisation des indicateurs de gouvernance dans la recherche universitaire

Les études qui utilisent ces indicateurs sont principalement liées à la croissance et à l'influence de la qualité des institutions sur les performances économiques mais aussi à l'importance de cette dernière dans l'attribution de l'aide au développement.

L'étude de Burnside et Dollar (1997) citée précédemment, a eu un rôle très important dans la création du « Compte du Défi du Millénaire » (MCA : Millenium Challenge Account). Cette étude avait soutenu qu'une corrélation entre aide et croissance existait. A l'appui de leur proposition, Burnside et Dollar présentaient une modélisation pour 40 pays

pauvres, dont 15 auraient atteint à ce moment-là un niveau de qualité de la gouvernance suffisant pour que l'aide y soit efficace. Selon ce modèle économétrique, en réallouant l'aide reçue par ces 40 pays aux seuls 15 qui pouvaient en faire bon usage (au cours des cinq années précédentes), le taux de croissance annuel moyen par habitant de l'ensemble des 40 pays aurait été supérieur.

De plus ces recherches soutenant que l'aide au développement réduit la pauvreté dans les pays bien gouvernés (Eviatar, 2003) ont été largement approuvées par les agences internationales d'aide au développement.

Les études économétriques reposant sur des indicateurs de la corruption ont eu elles aussi, un rôle important dans l'inscription de la corruption à l'ordre du jour de la communauté internationale. En effet, la Banque Mondiale a été beaucoup influencée par Transparency International, pour légitimer son engagement dans la lutte contre la corruption après une cinquantaine d'année de silence, par crainte de sortir du cadre de ses attributions.

Les recherches sur la croissance économique se sont également intéressées aux variables politiques et institutionnelles pour expliquer les différences internationales en termes de performances économiques. A l'origine, ces recherches avaient recours à une grande variété de variables politiques du fait de l'absence de meilleures données disponibles. On utilisait par exemple, à la place, la notion de stabilité politique, souvent mesurée à l'aide de paramètres aussi originaux que le nombre de coups d'Etat, de révolutions et d'assassinats politiques, ou encore les indicateurs des droits politiques et des libertés civiles pour désigner la démocratie.

De nombreux indicateurs sont devenus de véritables institutions, comme le classement de la Freedom House sur les libertés et les droits civiques ; Knack et Keefer se sont toujours montrés critiques vis-à-vis de cette utilisation de la stabilité, considérant qu'il s'agissait d'une vision à courte vue des institutions publiques. C'est pourquoi ils ont introduit l'utilisation des indicateurs de risques de l'International Country Risk Guide (ICRG) et du Business Environmental Risk Intelligence (BERI).

La plupart des recherches mettant en relation des indicateurs de qualité de la gouvernance avec la croissance économique portent sur les pays en voie de développement⁵⁶.

⁵⁶ Il faut noter que l'effet de la qualité de la gouvernance a été très souvent évalué en s'intéressant à des valeurs de substitution, comme la corruption, les libertés civiles ou encore la stabilité politique, alors que l'ensemble de ces substituts constitue des composantes de la notion de gouvernance et chacune dispose d'un canal d'influence sur la croissance.

La majorité de ces études suit des méthodes très similaires, avec de légères variations sur les données utilisées. L'évaluation ICRG des risques semble particulièrement en vogue et de nombreux chercheurs se réfèrent aux travaux pionniers de Knack et Keefer (1995). De son côté, Aron (2000) s'est livrée à une recension des relations entre la qualité des institutions et la croissance économique et a dressé les différentes mesures de qualité des institutions utilisées par les études sur la croissance. On y retrouve des facteurs aussi variés que la stabilité politique (émeutes, coups d'Etat), le capital social, les régimes politiques, les caractéristiques sociales, etc.

Il existe aussi une tendance à appliquer des modèles statistiques très élaborés sur des données qui ne sont souvent pas bien comprises par leurs utilisateurs. Le but principal de ces recherches étant de mesurer les déterminants de la compétitivité et de la croissance, une faible attention a été portée à l'exactitude des indicateurs utilisés pour mesurer la qualité des institutions. Cette tendance est particulièrement avérée en économétrie, où certains utilisent un indicateur pour la seule raison que d'autres l'ont utilisé avant eux (Van De Walle 2005).

Il en résulte que les indicateurs de qualité de la gouvernance se trouvent peu fiables comparés à d'autres données (macroéconomiques) utilisées dans des modèles statistiques très élaborés.

Les sections précédentes, consacrées dont les indicateurs de gouvernance tendent à être utilisés, souvent de manière erronée, soulignent la nécessité de mieux comprendre les forces et les limites des indicateurs de perception les plus utilisés. Nous nous arrêterons donc sur les indicateurs qui sont probablement les mieux construits et les plus utilisés : les indicateurs KKZ.

II. La méthodologie

Les indicateurs KKZ⁵⁷ renvoient à un concept de la gouvernance qui ne procède pas d'une théorie de la gouvernance, ni n'en induit. Les auteurs définissent simplement la gouvernance comme « les traditions et les institutions par le biais desquelles l'autorité est exercée dans un pays » et ils l'interprètent comme comprenant trois dimensions, chacune d'entre elles étant définie ou « capturée » par deux indicateurs composites KKZ, comme suit :

1. Le processus par lequel les gouvernements sont désignés, surveillés et remplacés

- *Voix et responsabilité (VA - voice and accountability)* : possibilité pour les citoyens d'un pays de participer à la désignation du gouvernement. Comprend des indicateurs mesurant

⁵⁷ -Kaufmann, Kraay, et Zoido-Lobaton : « Gouvernance Matters », Policy Research Working Paper 2196.

différents aspects du processus politique, les libertés civiles, les droits politiques et l'indépendance des médias ;

- *Stabilité politique et absence de violence / Terrorisme (PS – political stability)* : perceptions de la probabilité pour un gouvernement en place d'être déstabilisé ou renversé par d'éventuels moyens anticonstitutionnels et/ou violent, y compris la violence intérieure et le terrorisme.

2. La capacité d'un gouvernement à formuler des politiques saines et à les mettre en œuvre

- *Efficacité gouvernementale (GE – government effectiveness)* : perceptions de la qualité des services publics fournis et de l'administration, de la compétence des fonctionnaires, de l'indépendance de la fonction publique à l'égard des pressions politiques, de la crédibilité de l'engagement du gouvernement vis-à-vis des responsables politiques ;
- *Qualité de régulation (RQ – regulatory quality)* : incidence de politiques contraires au marché, comme le contrôle des prix ou une supervision inadéquate, mais aussi perceptions du poids que fait peser une réglementation excessive sur le commerce extérieur ou le développement des entreprises par exemple ;

3. Le respect des citoyens et l'Etat pour les établissements qui dirigent les interactions parmi eux

- *L'autorité de droit (RL - Rule of Law)* : Inclut plusieurs indicateurs qui estiment la mesure à laquelle les agents ont la confiance aux règles de la société et s'y soumettent. Ceux ci incluent les perceptions de l'incidence de crime, l'efficacité et la prévisibilité du pouvoir judiciaire et l'exécution des contrats.
- *Contrôle de corruption (CC-Contrôle of Corruption)* : conventionnellement définie comme l'abus du pouvoir public pour gain privé. Couvre à la fois les actes mineurs de corruption, la corruption qualifiée et la captation de l'Etat.

les six indicateurs sont construits à partir de certaines d'indicateurs de perception existants ,conçus par d'autres chercheurs et tirés de 37 sources de données produites par 31organisations, ce sont les perceptions contenus dans ces certaines d'indicateurs différents, produits à des fins différentes, qui donnent son contenu au concept de gouvernance qui ressort des indicateurs KKZ .

Pour produire l'un de ces indicateurs composites-celui de « l'Etat de droit » par exemple –KKZ commencent par les indicateurs de perceptions qu'ils estiment susceptibles de contenir des informations utiles pour évaluer la qualité de « l'Etat de droit » dans différents pays. Cette sélection se fait en cinq étapes.

III. Méthode d'agrégation utilisée pour les indicateurs KKZ

Nous commencerons par une description du modèle et les hypothèses sous-tendant la procédure d'agrégation.

1. Le modèle

Kaufmann, Kraay, et Mastruzzi utilisent un modèle à composantes inobservables. Le principal avantage de cette méthode est qu'il autorise la quantification de la précision de deux sources individuelles de données de la gouvernance aussi bien que les indicateurs agrégés (global) de la gouvernance du pays spécifiques.

$$y(j, k) = \alpha(k) + \beta(k) \cdot (g(j) + \varepsilon(j, k)) \quad (1)$$

Abréviations et indices utilisés

J	Pays, $j = 1, 2, \dots, J$
K	Indicateurs (sous-composante de l'indicateur composite), $k = 1, 2, \dots, K$
$y(j, k)$	Résultat observé pour l'indicateur k pour le pays j.
$g(j)$	La "vraie" gouvernance non observée, dans notre exemple "Etat de droit" "vrai". On pose en hypothèse que $g(j)$ existe sous la forme d'une variable aléatoire normalement distribuée avec une moyenne égale à zéro et un écart-type égal à 1.
$\varepsilon(j, k)$	Terme de perturbation ou terme d'erreur. Il est composé des erreurs de perception et de mesure et de la variance d'échantillonnage mais aussi de la relation imparfaite entre le concept mesuré par l'indicateur k et l'aspect plus large de gouvernance correspondant. L'indépendance de la justice et le crime tels que mesurés par World Markets Online, par exemple, pourraient bien, être des variables de substitutions imparfaites « Etat droit ».
$\sigma_{\varepsilon}^2(k)$	Variance des termes de perturbation de l'indicateur k communes à tous les pays

Ainsi, si $j =$ Singapour et $k =$ l'indicateur utilisé par World Markets Online (WMO) pour « Etat de droit », alors $y(j, k)$ est le résultat observé dans l'indicateur WMO pour « Etat de droit » à Singapour et $g(i)$ est « Etat de droit » « Vrai » à Singapour – la variable qui nous intéresse.

Le modèle à composantes inobservables permet de rendre compte du fait que la gouvernance elle-même n'est pas observable et que nous sommes obligés de procéder par approximation en agrégeant les résultats obtenus pour chaque indicateur, $y(j,k)$. Pour pouvoir estimer la « vraie gouvernance » inconnue, $g(j)$, il est alors pratique de placer le terme d'erreur avec $g(j)$ entre les parenthèses.

2. Les hypothèses sous-tendant le modèle

- ✓ Les termes aléatoires $\varepsilon(j,k)$ appelés termes de perturbation, ne sont pas corrélés les uns aux autres –c'est-à-dire que les erreurs de perception ne sont pas corrélés entre indicateurs et entre pays.une hypothèse de ce type paraît indispensable pour l'identification des paramètres du modèle. La moyenne de $\varepsilon(j,k)$ est égale à 0 pour tous les j, k .
- ✓ Le terme de perturbation affiche la même variance, $\sigma_\varepsilon^2(k)$ entre les pays pour un indicateur donné mais pourrait avoir une variance différente d'un indicateur à l'autre.
- ✓ La relation entre la gouvernance non observée et les indicateurs observés est linéaire.
- ✓ Les termes de perturbations $\varepsilon(j,k)$ sont statistiquement indépendants des composantes non observées $g(j)$ pour tous les j et k .
- ✓ Les termes de gouvernance non observée $g(j)$ ont une distribution normale conjointe.

3. Estimer du niveau « vrai » de gouvernance

Nous sommes réduits à estimer de façon conditionnelle le niveau « vrai » de « Etat de droit » dans un pays donné, à partir des résultats obtenus pour chaque indicateur du groupe « Etat de droit ».ces indicateurs sont agrégés pour pouvoir estimer le niveau « vrai » de « Etat de droit ».

Avant tout, on obtient les estimations du maximum de vraisemblance de $\alpha(k)$, $\beta(k)$ et $\sigma_\varepsilon(k)$.

Ce résultat repose sur la fonction de vraisemblance suivante :

$$L(y; \alpha, \beta, \sigma_\varepsilon^2(1), \dots, \sigma_\varepsilon^2(k)) = \prod_{j=1}^J (2\pi)^{-J/2} |\Omega|^{-1/2} \cdot \exp\left[-\frac{1}{2}(y(j) - \alpha)' \Omega^{-1} (y(j) - \alpha)\right] \quad (2)$$

K Nombre d'indicateurs
J Nombre de pays

Y(j)	Le vecteur K*1 des y(j,k) pour tous les pays
A	Vecteur K*1 des α(k)
B	Vecteur K*1 des β(k)
Ω	$\beta\beta' + \text{diag}(\sigma_\varepsilon^2(k).\beta(k)^2)$

Dans la procédure d'agrégation, les pondérations de chaque indicateur sont inversement proportionnelles à la variance de l'erreur : plus la variance est importante, plus la pondération est faible .elles sont obtenus par :

$$w(k) = \frac{\sigma_k(k)^{-1}}{1 + \sum_{k=1}^{k(j)} \sigma_k(k)^{-1}} \quad (3)$$

Kaufmann et al. fondent leur estimation de la gouvernance « vrai » sur une moyenne pondérée des résultats observés réajustés, les pondérations w(k) étant fonction des variances des termes d'erreur relatives (équation 3). « réajusté » signifie que α(k) est soustrait de chaque résultat observé y(j,k) et que le résultat obtenu est ensuite divisé par β(k) cela passe par la réécriture de l'équation 1. il s'agit là d'un calcul des espérances mathématiques. L'espérance mathématique pour le terme de perturbation, ε(j,k) est supposée égale à 0.

La distribution conditionnelle de la gouvernance non observée g(j) est normale par suite des hypothèses formulées avec la moyenne suivante (équation 4) et l'écart –type suivant (équation 5) :

$$E(g(j)|y(j), \alpha, \beta) = \sum_{k=1}^{k(j)} w(k) \cdot \frac{y(j,k) - \alpha(k)}{\beta(k)} \quad (4)$$

$$sd(g(j)|y(j), \sigma_\varepsilon^2(1), \dots, \sigma_\varepsilon^2(k)) = \left[1 + \sum_{k=1}^{k(j)} \sigma_k(k)^{-2} \right]^{-1/2} \quad (5)$$

Cet écart-type diminue dans le nombre d'indicateurs individuels ou un pays donné apparait et augmente dans la variance du terme de perturbation pour chacun de ces indicateurs.

La partie suivante revient, pas à pas, sur l'estimation du degré « vrai » de gouvernance (équation 4) et son erreur standart (équation 5).

4. La procédure d'agrégation pas à pas

Les quelques centaines d'indicateurs tirés des 37 sources de données sont répartis dans les six catégories de gouvernance : « voix responsabilité ; stabilité politique ; efficacité

gouvernementale ; qualité de régulation ; état de droit et contrôle de corruption ».chacun de ces six indicateur agrégés est ensuite construit selon une procédure en 11 étapes. Nous décrirons à des fins d'illustration le calcul de l'indicateur « Etat de droit ».

Tous les indicateurs tirés de la même source dans le groupe « Etat de droit » sont fusionnés en un seul indicateur .WMO propose ainsi par exemple deux indicateurs pertinents pour « Etat de droit » :

L'indépendance de la justice : « une évaluation du pouvoir qu'ont l'état et d'autres acteurs extrêmes d'influencer ou de fausser le système juridique. Cela permet de déterminer le degré d'équité juridique que les investisseurs sont en droit d'attendre ».

La criminalité : « les menaces que le crime (enlèvements, extension, violences urbaines, vols etc.) risque de faire peser sur les entreprises .ces problèmes peuvent causer de sérieux désagréments aux investisseurs étrangers et les obligent à prendre des mesures de sécurité onéreuse »⁵⁸ On calcule la moyenne simple de ces indicateurs .comme tous les indicateurs d'une même source ont été fusionnés en un seul indicateur, nous disposons désormais d'autant d'indicateurs que de sources dans le groupe « Etat de droit », à savoir 24 .

Chaque indicateur construit de cette manière est réajusté, de sorte que plus le résultat est élevé, meilleur il est .un nouveau réajustement intervient par la soustraction du résultat minimum possible puis par la division par l'écart entre le résultat minimum possible et le résultat maximum possible.

Chacune des 24 sources de « Etat de droit » est classée comme étant ou non représentative selon la distribution des pays couverts par régions géographique et par revenu. Pour « Etat de droit », 9 des 10 sources représentatives sont des évaluations d'experts.

Pour les indicateurs représentatifs du groupe « Etat de droit », les estimations des paramètres inconnus, sont obtenues par la méthode du maximum de vraisemblance (équation 2). les indicateurs qui obtiennent un résultat semblable à ceux des autres indicateurs auront un $\sigma_{\epsilon}^2(k)$ estimé faible, alors que les indicateurs qui ne sont pas corrélés aux autres auront des variances de l'erreur plus importantes .la raison d'être de ce calcul est la suivante : la corrélation des résultats est due au même concept sous-jacent de gouvernance « vrai » et non à une corrélation des erreurs de perceptions, une hypothèse discutée ci après.

⁵⁸ Kaufman et al , 2003, P.87

Calcul des pondérations : ainsi, des indicateurs fortement corrélés auront une pondération plus importante que les autres, dans la mesure où les pondérations attribuées à chaque indicateur (équation 3) sont inversement proportionnelles à la variance de l'erreur qui lui a été attribuée.

L'équation 4 peut dès lors être estimée pour chaque pays à l'aide des sources représentatives seulement, de sorte que l'on obtient pour chaque pays le niveau « vrai » de l'« Etat de droit ».

On calcule ensuite l'erreur standard de ces estimations (équations 5).

Les indicateurs non représentatifs sont régressés sur ces estimations de gouvernance non observée pour obtenir des estimations de.... Et, pour les indicateurs non représentatifs, ils sont corrigés pour le biais d'atténuation provoqué obtenues à l'étape 6 à l'aide de l'erreur standard obtenu l'étape 7.

A partir de tous les indicateurs, représentatifs et non représentatifs, de nouvelles pondérations (équation 3) et, à partir d'elles, de nouvelles estimations des degrés « vrai » de « l'Etat de droit » pour chaque pays (équation 4) peuvent être calculées.

Les estimations de « l'Etat de droit » pour chaque pays sont réajustées en soustrayant la moyenne des pays et en divisant le résultat par l'écart-type des pays. pratiquement tous les résultats se situent désormais dans une fourchette allant de -2.5 à 2.5.

L'écart type (équation 5) est à nouveau calculé.

Hypothèse de non-corrélation entre perturbation : Cette hypothèse nous permet d'identifier la part de la variation due à une erreur de mesure dans les résultats entre pays au sein de chaque indicateur. un indicateur fortement corrélé aux autres indicateurs sera interprété comme ayant une faible variance de l'erreur (Kaufman et al.2003). Si les erreurs sont corrélées, alors les termes de covariance dans la fonction du maximum de vraisemblance sont à tort fixés à 0. Cette contrainte non valable imposée à la fonction de vraisemblance rend le risque d'incohérence probable. Dans ce cas, la procédure d'estimation du maximum de vraisemblance peut conduire à des estimations incohérentes d'alpha, bêta, et de la variance de l'erreur. les estimations de la gouvernance obtenues dans les étapes 1 à 6 ne seraient pas cohérentes et l'erreur standard serait plus élevée. L'étape 8 - la régression des indicateurs non représentatifs à partir de données cohérentes pour alpha, bêta et la variance de l'erreur et ne peut être correctement corrigée pour tenir compte de l'erreur de mesure des estimations de la gouvernance, puisque l'erreur standard obtenue à l'étape 7 est probablement sous-estimée.

Conclusion :

Bien qu'imprécis et imparfaits les indicateurs et les bases de données sur la gouvernance permettent d'isoler les pays connaissant des problèmes de gouvernance et, parfois, d'identifier avec précision les carences existantes. Plus encore, ces données contribuent à une meilleure connaissance des causes et des conséquences de la mauvaise gouvernance. Cependant, ces indicateurs constituent une première tentative visant à aller au-delà des indicateurs globaux et à s'attacher à concevoir les indicateurs spécifiques concernant les aspects fondamentaux de la gouvernance qui mettent en évidence l'étroite corrélation entre le développement et l'amélioration de la gouvernance.

Mais, sur un autre plan les meilleurs indicateurs demeurent imprécis et ne donnent guère d'informations sur les défaillances institutionnelles à l'origine des faiblesses de la gouvernance dans telle ou telle situation. De plus, il est indispensable de noter que bien que les activités de formation et de recherche de ces organisations et instituts de recherche sur la gouvernance soient fondées sur une analyse rigoureuse, une interprétation prudente et une distribution transparente des données ; les analyses et les études élaborées à partir de ces données ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'institution ou de ces directeurs exécutifs, et leur utilisation et interprétations devront rester prudentes. En effet, un certains nombres de problèmes persistent lors de l'élaboration de ces études.

CHAPITRE III :

**LA RELATION ENTRE
GOUVERNANCE ET CROISSANCE
ECONOMIQUE : DE LA THEORIE A
LA PRATIQUE**

Introduction :

Vu l'importance d'une croissance rapide et soutenue pour le développement, les économistes ont cherché à mieux comprendre ses déterminants à travers des théories diverses. Depuis Adam Smith et sa richesse des nations, la croissance occupe l'esprit de nombreux économistes. La croissance est ainsi associée à plusieurs qualificatifs : illimitée, limitée, instable. La croissance économique peut se définir comme « un accroissement durable de sa dimension, accompagné de changements de structure et conduisant à l'amélioration du niveau de vie ». Pour rendre compte du changement de dimension d'une économie, on a très souvent recours à des agrégats permettant de mesurer l'évolution de l'ensemble des productions tel que le PIB (Produit Intérieur Brut) ou le PNB (Produit National Brut). Le PIB en valeur, résultat d'un effet quantitatif (PIB en volume) et d'un effet prix (accroissement du niveau général des prix) pouvant aussi bien masquer une stagnation qu'un recul de la production en période d'inflation. Les économistes préfèrent utiliser le terme de PIB en volume comme indicateur de la croissance. Le taux de croissance se définit alors comme la variation relative de PIB en volume d'une année sur l'autre. Pour rendre compte d'une modification des structures d'une économie, on retiendra que la croissance économique s'accompagne très souvent d'une nouvelle répartition des activités par secteur et par région. En ce qui concerne la nouvelle répartition géographique des activités, on s'aperçoit également que la répartition des activités entre la ville et la campagne, entre les régions elles-mêmes, évolue. Le calcul du PIB par région et de son taux de croissance permet ainsi d'indiquer l'évolution des déséquilibres régionaux. Ainsi même un taux de croissance élevé du PIB peut cacher la baisse de certaines productions et le déclin de certaines régions.

Pour apprécier le niveau de vie d'un pays, on rapporte le PIB à la population totale, on obtient ainsi le produit par tête (ou encore revenu moyen par habitant). L'augmentation de ce dernier n'est cependant pas synonyme de progrès. Elle peut en effet s'accompagner d'une dégradation des conditions de vie (pollution, nuisance,...), des équipements collectifs ou encore d'une aggravation des inégalités et de l'exclusion. En outre, une mesure du bien être par le seul indicateur du PIB par tête peut induire en erreur. Dans le même ordre d'idée, si on prend la Guinée équatoriale, elle bénéficie depuis le milieu des années 1990 d'importantes découvertes pétrolières, affiche un PIB par habitant comparable à celui des européens. Cependant, sa mortalité infantile est trente fois plus élevée et l'espérance de vie de ses 500000 habitants atteint à peine quarante-deux ans. C'est pourquoi, le programme des Nations Unis

pour le développement calcule depuis 1990, un indicateur pour le développement Humain (IDH). Ce dernier tient compte les facteurs suivants :

- Le niveau de santé représenté par le niveau d'espérance de vie ;
- Le niveau d'éducation appréhendé par le taux d'alphabétisation et le nombre moyen d'années d'études ;
- Le niveau de revenu moyen obtenu à partir du PIB par habitant corrigé par la non-prise en compte des revenus plus élevés ;

C'est le Canada qui a l'indicateur de développement humain le plus élevé (0.932) et la Guinée le plus faible (0.191).

Les dispositions économiques ou sociales et, tout autant, les libertés politiques et civiques (Sen, 2000) sont prises en considération. Par exemple, la montée de l'individualisme, l'élévation du niveau d'éducation (Allongement des études) et l'émancipation de la femme sont des changements dans les structures mentales et les habitudes sociales qui favorisent la croissance économique d'un pays. Plusieurs études ont montré que l'organisation politique et la capacité administrative expliquent en grande partie les différences dans les schémas de croissance des pays en développement (Reynolds, 1985). L'absence de l'un de ces éléments constituerait un frein au développement et à la croissance, dont on reconnaît le caractère multidimensionnel. C'est sur la base de la réforme institutionnelle que s'élaborent les nouvelles stratégies, et dont le principe général est ramené à un impératif de bonne gouvernance.

Nous présenterons, dans la première section de ce troisième chapitre, les principaux développements des théories de la croissance économique : exogène et endogène. L'étude de ces approches nous paraît importante dans la mesure où ces nouvelles théories ont permis d'aborder certains thèmes importants tels que le changement structurel, le rôle de l'Etat, le progrès technique et le capital humain. Néanmoins, ces théories, malgré le fait qu'elles abordent tous ces thèmes, restent muettes sur le rôle des facteurs institutionnels et politiques, remplacés aujourd'hui par la notion de gouvernance. En effet, dans leur formulation, aucune place n'est accordée aux institutions et aux intérêts des différents acteurs, et le mécanisme des variables économiques excluent toutes interactions institutions-croissance. C'est précisément de ces interactions entre la gouvernance et les performances économiques que nous traitons dans la deuxième et troisième section de ce chapitre. Notre deuxième section s'intéresse à la Nouvelle Économie Institutionnelle, premier facteur à l'origine de l'intérêt croissant à la gouvernance et à son rôle dans la croissance. Nous présenterons l'approche institutionnelle de

la croissance, avec une analyse approfondie des caractéristiques de la NEI et en mettant en avant l'importance dans l'analyse de North du rôle des institutions dans la croissance. Notre troisième section fera l'objet d'une synthèse de la littérature empirique qui existe sur la relation entre la gouvernance et la croissance, tout en exposant leurs principales limites.

SECTION 1 : THEORIES DE LA CROISSANCE

La plupart des manuels de théorie économique, d'histoire de la pensée économique et d'histoire des faits économiques, font remonter les origines de la croissance à la première révolution industrielle. Initié en 1776 par la vision optimiste d'Adam Smith (vertus de la division du travail), le thème de la croissance réapparaîtra au XIXe siècle dans les travaux de Malthus, Ricardo et Marx. Il faudra cependant attendre le XXe siècle et les années 50 pour que les modèles théoriques de la croissance connaissent un véritable succès. Les modèles postkeynésiens (Harrod-Domar) et Néoclassiques (Solow) ont introduit un véritable débat sur la question de la croissance équilibrée. Depuis les années 70-80, la croissance a connu un nouvel essor sous l'impulsion des théoriciens de la régulation et de la croissance endogène. Adam Smith, Thomas Malthus, David Ricardo et Karl Marx sont les véritables précurseurs de cette réflexion.

I. Les précurseurs

Depuis plus de deux siècles, les économistes s'interrogent sur les causes de la croissance. Adam Smith, Thomas Malthus, David Ricardo et Karl Marx sont les véritables précurseurs de cette réflexion.

1. La division internationale d'Adam Smith (1776)

Dans ses *Recherches sur la nature et les causes de la Richesse des Nations* (1776), Adam Smith met en évidence le rôle de la division du travail (surplus, marché, gains de productivité) comme facteur de croissance. Cette division du travail se trouve renforcée par la participation du pays au commerce international (théorie des avantages absolus). L'optimisme de Smith apparaît à travers les traits d'une croissance illimitée (elle dure tant que l'on peut étendre la division du travail et le marché).

2. Le principe de population de Thomas Malthus (1796)

Dans son *Essai sur le principe de population* (1796), Thomas Malthus⁵⁹ considère que la croissance est limitée en raison de la démographie galopante. Il attribue la misère en

⁵⁹ Malthus R. (1798), "an essay and the principle of population", (réimpression, Cambridge Press, 1992).

Angleterre au décalage entre deux lois : la loi de progression arithmétique des subsistances et la loi de progression géométrique. La sortie de cet état passe par la mortalité, la baisse de la natalité et le célibat.

3. Les rendements décroissants de David Ricardo (1817)

Dans ses principes de l'économie politique et de l'impôt (1817), David Ricardo⁶⁰ souligne que la croissance est limitée par la loi des rendements décroissants. Le revenu se répartit entre trois agents : les propriétaires fonciers (rente foncière), salariés (salaire de subsistance) et le capitaliste (profit). Précisons que le profit des capitalistes est résiduel, c'est-à-dire qu'il intervient une fois le salaire et la rente foncière payés. Lorsque la population s'accroît, il convient d'augmenter la production agricole, or les nouvelles terres mises en culture sont de moins en moins productives. Le coût de production va donc s'élever, entraînant inévitablement la hausse des salaires et de la rente foncière. Les profits vont se réduire jusqu'au moment les capitalistes ne seront plus incités à investir. L'économie atteint la situation d'état stationnaire. Afin de retarder cette situation, Ricardo préconise d'augmenter les gains de productivité dans l'agriculture grâce au progrès technique et de s'ouvrir au commerce international (théorie des avantages comparatifs).

4. La destruction du capitalisme selon Marx (1844)

Karl Marx⁶¹ a été le premier économiste à proposer un modèle formel de croissance, à l'aide de ses schémas de reproduction élargie. Il considère que la croissance est limitée dans le mode de production capitaliste en raison de la baisse tendancielle des taux de profit (1867, *Le Capital*). En effet, la recherche d'une plus-value toujours plus importante (notamment grâce à des salaires bas, que Marx appelle, Minimum de Subsistance) et la concurrence entre capitalistes devraient provoquer une paupérisation des ouvriers et un blocage dans le développement du système capitaliste (crise).

II. Les modèles de croissance post-keynésiens (Harrod, Domar)

A la suite de la crise de 1929, de nombreux économistes inspirés par les travaux de J.M Keynes, ont s'interroger sur les possibilités d'une croissance équilibrée. Les modèles de Domar et Harrod vont chercher à rendre compte des conditions et caractéristiques essentielles de l'équilibre d'une économie capitaliste en croissance.

⁶⁰ Ricardo D. (1817), "les principes de l'économie politique et de l'impôt", (réimpression, champs - Imamarion, 1977).

⁶¹ Marx K. (1867), le capital (Réimpression, édition sociales, 8 vol, 1978).

Le point de départ de Domar⁶² (1946) est de considérer que l'investissement exerce une double influence sur l'économie (Muet, 1993). Du côté de la demande (et à court terme), la variation de l'investissement détermine via le principe du multiplicateur keynésien ($\Delta I \rightarrow Y \rightarrow R \rightarrow C$ et S), le niveau de revenu et de la demande globale. L'effet revenu associé à une augmentation de l'investissement ΔI , est égal à $\Delta I \left[\frac{1}{1-c} \right]$ c'est-à-dire $\Delta I \left[\frac{1}{s} \right]$ sachant que c et s représentent respectivement les propensions marginales à consommer et à épargner. Du côté de l'offre (et à long terme), l'investissement accroît la capacité de production. L'effet capacité stipule que l'investissement doit engendrer une stimulation de la capacité de production, via le mécanisme de l'accélérateur. L'investissement accroît les capacités de production dans une proportion égale à $1/v$ où v est le coefficient de capital et correspond à l'inverse de la productivité moyenne du capital soit $v = K/Y$ (où K est le stock de capital et Y la production). L'effet de capacité est donc égal $I(1/v)$.

Le problème de Domar prend ainsi la forme suivante : à quelle condition la hausse de la demande issue de la variation de l'investissement est-elle compatible avec l'accroissement de la capacité de production résultant de l'investissement ? Pour qu'il y ait croissance équilibrée, il faut que les revenus supplémentaires engendrés par l'effet multiplicateur permettent d'absorber la production supplémentaire obtenue. En d'autres termes, l'effet de revenu doit être égal à l'effet de capacité. Cette condition est vérifiée si l'investissement augmente à un taux constat égal au rapport entre la propension marginale à épargner et le coefficient de capital soit $\frac{\Delta I}{I} = \frac{s}{v}$.

Alors que Domar met en évidence la nécessité pour le capital et la production de croître à un taux constant, Harrod⁶³ va montrer que la croissance est par nature instable. Selon Pierre Alain Muet (1993), Harrod aurait été conduit à poser deux problèmes « dont l'un est la stabilité de la croissance, l'autre est la possibilité de maintenir le plein emploi ».

- En introduisant les anticipations de croissance dans la détermination de l'investissement, Domar arrive à la conclusion que la relation déterminant le taux de croissance par le rapport du taux d'épargne au coefficient de capital (taux de croissance garanti) est fondamentalement instable. La raison de cette instabilité sera que l'effet multiplicateur serait sans commune avec l'effet accélérateur, sauf pour une valeur bien particulière correspondant au régime de croissance équilibrée.

⁶² DOMARD E.D (1957), Essays in the theory of Economic Growth, Oxford University.

⁶³ HARROD R.F (1948), Towards a Dynamic Economic, London.

- En confrontant le taux de croissance garanti, g_w (qui équilibre l'offre et la demande sur le marché des biens) et le taux de croissance naturel, g_n (qui équilibre l'offre et la demande sur le marché du travail), Harrod met en évidence un paradoxe de la théorie keynésienne. Si g_w est supérieur à g_n , le rythme élevé de croissance pourra permettre de réduire le chômage. Mais lorsque l'économie tend vers le plein emploi, le taux de croissance effectif g sera limité par le taux naturel. La croissance réelle devient inférieure au taux garanti. Harrod en conclut que l'économie tendra progressivement vers la dépression du fait de l'insuffisance de la demande. Ainsi, un taux d'épargne élevé (ou insuffisant) serait néfaste au plein emploi. L'épargne est une vertu si g_w est inférieur à g_n .

III. Le modèle néoclassique : l'Approche de Solow

Le modèle néoclassique, tel que l'on conçoit aujourd'hui, a été développé successivement par Ramsey (1928), Solow (1956), Swan (1956), Cass (1965) et Koopmans (1965).

Robert Solow⁶⁴ (Prix Nobel en 1987) en est la figure pensante. Son article intitulé « *A Contribution to the Theory of Economic Growth* » et paru en 1956 dans the *Quarterly Journal of Economics* », attribue l'origine de la croissance par tête au montant de capital technique investi (machines, équipements, logiciels, infrastructures...). Lorsque l'investissement par tête dépasse le montant de la dépréciation du capital par tête existant, chaque travailleur dispose d'un équipement plus performant et peut produire davantage. Toutefois, lorsqu'on augmente le capital par tête, la production augmente, mais pas de façon proportionnelle (c'est le principe des rendements décroissants). Ainsi à force d'augmenter le capital par tête, va venir un moment où la production par tête augmentera moins vite que cela ne coûte.

La croissance par tête va cesser, c'est que Solow appelle l'état régulier. L'état régulier dépend du coût relatif du capital. Si ce dernier diminue (un renchérissement du coût du travail incitera les entreprises à substituer du capital au travail), alors l'investissement par tête va augmenter de nouveau jusqu'à ce qu'un nouvel état régulier soit atteint.

Le modèle de Solow repose sur des hypothèses de type néoclassique :

- Toute l'épargne est investie.
- les rendements sont décroissants.
- La substitution du capital au travail (selon les coûts relatifs de l'un à l'autre).

⁶⁴ SOLOW R.M (1956), A contribution to the theory of Economic Growth, Quarterly Journal of Economics, vol 70, février, pp.65-94.

- La concurrence empêche l'existence de rentes de monopole et de comportements price-maker.

Le modèle de Solow rend également compte de plusieurs faits importants :

-Le niveau de production d'un pays est déterminé par l'investissement par tête qui y est effectué. Tant que le niveau d'état régulier n'est pas atteint, un investissement supplémentaire est toujours générateur de croissance économique. Entre deux pays, celui qui investit moins, a une croissance moindre.

-Il explique les phénomènes de rattrapage des pays qui ont commencé leur croissance économique plus tardivement. L'hypothèse retenue par ce modèle, c'est la propriété de convergence (plus le niveau de départ du PIB/hab est faible, plus le taux de croissance attendu est élevé). C'est le cas de la France vis à vis des Etats Unis entre 1950 et 1970, du Japon entre 1960 et 1980. Le modèle de Solow délivre un message optimiste : tous les pays qui font un effort d'investissement, sont susceptibles de connaître une croissance économique. A terme, on se dirige vers une convergence, puisque tous les pays proches de leur état régulier connaissent, pour un taux d'investissement donné, une croissance plus faible que celles des pays qui en sont moins proches. Si tous les pays étaient identiques (à l'exception de leur intensité de départ en capital) : la croissance des pays les plus pauvres serait plus rapide que celle des pays les plus riches. Si tous les pays sont hétérogènes (propension à épargner, accès à la technologie, taux de fécondité...), la convergence ne se réalisera qu'à certaines conditions : le taux de croissance est d'autant plus élevé que le PIB de départ par habitant est faible par rapport à sa situation d'équilibre de long terme. La propriété de convergence tient à l'existence de rendements du capital décroissants. Les économies qui ont un niveau de capital/travailleur faible (par rapport à son niveau de long terme), tendent à avoir des niveaux d'équilibre et de croissance plus élevés. Il s'agit d'une convergence conditionnée car les niveaux d'équilibre du capital et de la production/travailleur dépendent de la propension à épargner, du taux de croissance démographique.

-Le modèle de Solow met en lumière ce que l'on a coutume d'appeler la règle d'or. Cette dernière consiste à déterminer le taux d'épargne s associé au capital par tête k qui permet la plus grande consommation par tête à chaque instant. Ce taux d'épargne est tel qu'il conduit à une formation de capital dont la productivité marginale est égale au taux de croissance de l'économie. La règle d'or s'écrit alors : Productivité marginale du capital = Taux de croissance de l'économie. Si on suppose que le taux d'intérêt réel est donné par la productivité marginale

du capital⁶⁵, la règle d'or devient : Taux d'intérêt réel = Taux de croissance de l'économie. Dans le modèle de Solow, la règle d'or s'énonce comme suit : "La consommation par tête en régime semi-stationnaire est maximale lorsque le capital par tête est tel que la productivité marginale du capital est égale au taux de croissance de l'économie".

-Enfin, le modèle néoclassique dépasse le simple cadre des biens physiques pour inclure le capital humain sous toutes ses formes : niveau d'éducation, d'expérience, santé (Lucas, 1988)⁶⁶. Si l'économie tend vers un ratio d'équilibre stable entre capital humain et capital physique, ce ratio peut au départ s'écarter de sa valeur de long terme. L'ampleur de cet écart affectera la vitesse à laquelle le produit/habitant se rapproche de son niveau d'équilibre. (ex : ratio capital humain/capital physique élevé). Ainsi le taux de croissance d'une économie sera d'autant plus sensible à son niveau de départ de production/habitant que son stock de capital humain le sera. Dès lors, le modèle de Solow qui ajoute un investissement en capital humain à l'investissement en capital technique, permet à la fois d'expliquer la convergence de certains pays et l'accentuation des inégalités mondiales entre pays pauvres et pays riches. La convergence provient des efforts d'investissement en capital humain et en capital technique de pays qui comblent ainsi leur retard (ils peuvent transférer chez eux les techniques de production des pays les plus en avance, grâce à une main d'oeuvre mieux formée). Le modèle de Solow s'est cependant écarté de la réalité en considérant que la croissance économique par tête devait peu à peu diminuer et finir par cesser de progresser : ainsi en l'absence d'innovations technologiques continues, la croissance du produit/hab cesse (application de l'hypothèse des rendements décroissants et d'une croissance limitée : Ricardo et Malthus). Les observations ont montré que la croissance économique progressait même à un rythme ralenti et demeurerait un fait majeur de toutes les économies développées.

Ainsi le modèle de croissance de Solow est le suivant :

$$Y_t = F(A_t, K_t, L_t)$$

d'où :

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t : \text{Pr oduction} \\ A_t : \text{Facteur - techno log ique - exogène} \\ K_t : \text{Facteur - capital} \\ L_t : \text{Facteur - travail} \end{array} \right.$$

⁶⁵ Ceci est la traduction de la règle : tous les facteurs de production sont rémunérés à la productivité marginale, l'intérêt réel étant la rémunération du capital.

⁶⁶ LUCAS R. (1988), « on the mechanics of economic development », Journal of monetary Economics, vol 22, pp 3-42.

Le modèle tente d'expliquer la croissance par les taux de croissance des facteurs de travail et capital et par le progrès technologique considéré exogène. (En postulant que l'équation ci-dessus est homogène de degré 1).

$$g_y = g_a + g_k S_k + g_l S_l + \varepsilon$$

D'où :

$$\left\{ \begin{array}{l} g_y : \text{Taux de croissance de la production.} \\ g_a : \text{Taux de croissance de la technologie.} \\ g_k : \text{Taux de croissance du capital.} \\ g_l : \text{Taux de croissance du facteur travail.} \\ \varepsilon : \text{Résidu : croissance non expliquée} \end{array} \right.$$

✓ *Les limites du modèle de croissance de Solow*

Solow postule que les productivités marginales du capital et du travail sont décroissantes. Il ignore l'influence du progrès technologique endogène.

Selon le modèle de Solow, pour un même niveau de facteurs donnés, le revenu par tête identique pour tous les pays (convergence). Ainsi il ne peut expliquer les divergences des niveaux de revenus par tête entre les pays les plus pauvres et ceux les plus riches.

Ainsi, en l'absence de chocs technologiques externes, toutes les économies devraient converger vers une croissance nulle. Il lui est donc impossible d'expliquer la forte croissance des pays d'Asie et du Sud-Est sur les 28 dernières années.

IV. La croissance endogène

Le modèle de Solow n'expliquait pas la croissance, il signalait simplement que grâce au progrès technique, la croissance peut perdurer. Il tente, en fait, de pallier les défaillances du modèle de Solow. Pour les tenants de la théorie de la croissance endogène, le progrès technique ne tombe pas du ciel. La croissance est ainsi assimilée à un phénomène auto-entretenu par accumulation de quatre facteurs principaux : le capital physique, la technologie, le capital humain et le capital public. Le rythme d'accumulation de ces variables dépend de choix économiques, c'est pourquoi on parle de théories de la croissance endogène.

1. Le capital physique

C'est l'équipement dans lequel investit une entreprise pour la production de biens et de services. Romer⁶⁷ (1990) a cependant renouvelé l'analyse en proposant un modèle qui repose sur les phénomènes d'externalités entre les firmes : en investissant dans de nouveaux équipements, une firme se donne les moyens d'accroître sa propre production mais également celles des autres firmes concurrentes ou non. L'explication à ce phénomène réside dans le fait que l'investissement dans de nouvelles technologies est le point de départ à de nouveaux apprentissages par la pratique. Parmi les formes d'apprentissage, on peut citer l'amélioration des équipements en place, les travaux d'ingénierie (agencement des techniques existantes), l'augmentation de la compétence des travailleurs... Or ce savoir ne peut être approprié par la firme qui le produit. Il se diffuse inévitablement aux autres firmes. L'investissement a un double effet : il agit directement sur la croissance et indirectement sur le progrès technique.

2. La technologie

Cette théorie repose sur l'analyse des conditions économiques qui favorisent le changement technique. Chaque changement technique provient d'une idée mise en forme et testée.

Cependant, entre l'émergence d'une idée nouvelle et sa mise en œuvre concrète, il peut y avoir un très long chemin (test, essais-erreurs...) qui nécessite le concours de plusieurs personnes. Bref des coûts de mise au point qui peuvent être très élevés. En revanche, une fois ces étapes franchies, si l'idée est acceptée, le produit qui en résulte peut être multiplié avec un coût bien moindre (ainsi le premier disque compact, le premier ordinateur ont nécessité des efforts colossaux de la part de ceux qui les ont mis au point, cependant leur reproduction à l'identique a été beaucoup plus facile). Le propre des idées qui provoquent des changements techniques, est qu'une fois les plâtres essuyés, elles donnent naissance à des rendements croissants (les exemplaires suivants coûtent beaucoup moins chers), voire fortement croissants (duplication d'un logiciel). Si bien que pour celui qui s'est efforcé de transformer l'idée en produit, le risque existe que des concurrents en profitent et que lui ne récupère jamais son investissement initial, alors que ces concurrents s'enrichissent. Des droits de propriété intellectuelle limiteront ce risque : brevets ou copyright protègent l'inventeur qui dispose d'un monopole d'exploitation (limité dans le temps) sur l'œuvre ou le produit tiré de son travail.

⁶⁷ ROMER P. (1990), "endogenous technological change", *Journal of political economy*, vol 95, pp 71-102.

D'un point de vue économique, cette théorie porte atteinte au cadre concurrentiel et permet l'incorporation d'éléments de concurrence imparfaite qui rendent possibles l'apparition de produits nouveaux et de nouvelles idées. A défaut les idées nouvelles ne tomberont pas forcément dans les mains de l'inventeur mais ceux de l'humanité (exemple de l'écriture, de la mécanique, de la relativité...). C'est justement lorsque l'on souhaite que les idées nouvelles bénéficient à tous, qu'il devient nécessaire d'en faire supporter le coût par la collectivité. Ainsi le financement de la recherche fondamentale est public, afin que chacun puisse librement accéder à ses résultats, c'est un bien collectif.

Pour Romer, le changement technique sera d'autant plus intense que les innovateurs espèrent en tirer un profit important. Le progrès technique n'est pas exogène, il est produit. Son niveau de production dépendra de la rémunération attendue, c'est-à-dire des droits de propriété et des rentes monopolistiques (on se situe bien dans le cadre de la concurrence imparfaite). Si au travail et au capital utilisé, on ajoute des idées nouvelles génératrices de changement technique, tout sera modifié. Car contrairement au capital dont les rendements sont décroissants et au travail dont les rendements sont constants (si on effectue sans cesse un investissement humain supplémentaire), les idées ont un rendement croissant : plus on s'appuie sur un stock d'idées importantes, plus on aura de nouvelles idées. Chaque idée ouvre le champ à d'autres idées potentielles. Par conséquent, en l'absence de progrès technique, le modèle de Solow s'applique à long terme, la croissance ne dépend pas du taux d'investissement. Le progrès existe, et est d'autant plus intense que le nombre de chercheurs est élevé et le stock de connaissances important. Le nombre de chercheurs dépend de la capacité du système économique à leur offrir des rentes de monopole en cas de réussite. Ainsi pour Romer, le rythme de croissance ne va pas en déclinant au fur et à mesure que l'on s'approche de l'état régulier, comme le prétendait Solow. Il dépend du nombre, de la proportion et de la productivité des chercheurs, c'est à dire de la capacité des rendements croissants de la recherche à compenser les rendements décroissants de l'investissement matériel. La diffusion de la connaissance parmi les producteurs et les effets externes du capital humain évitent la tendance à la baisse du rendement de l'investissement (décroissance des rendements du capital), et la croissance peut se poursuivre indéfiniment.

Contrairement aux approches néoclassiques, Romer reconnaît cependant que le marché ne suffit pas à assurer une croissance maximale à long terme. L'Etat a un rôle important à jouer, non par le biais de la dépense publique envers la recherche (Romer ne pense pas que cela puisse accélérer durablement le progrès technique), mais en venant au

secours des innovateurs par le biais d'une fiscalité compensatrice (moindre taxation des bénéficiaires issus des produits nouveaux), de mesures juridiques incitant la recherche-développement et les externalités de connaissances, de mesures anticoncurrentielles non dissuasives (ne pas décourager les innovateurs, voire l'abandon des poursuites judiciaires envers Microsoft).

3. Le capital Humain

Il a été mis en évidence par deux économistes de l'Ecole de Chicago, Theodor Schultz et Gary Becker, et est au centre des études menées par R.E Lucas⁶⁸ (Prix Nobel en 1995). Le capital humain désigne l'ensemble des capacités apprises par les individus et qui accroissent leur efficacité productive. Chaque individu est en effet, propriétaire d'un certain nombre de compétences, qu'il valorise en les vendant sur le marché du travail. Cette vision n'épuise pas l'analyse des processus de détermination du salaire individuel sur le marché du travail, mais elle est très puissante lorsqu'il s'agit d'analyser des processus plus globaux et de long terme. Dans ce schéma, l'éducation est un investissement dont l'individu attend un certain retour. Il est alors naturel de souligner que la tendance plus que séculaire dans les pays occidentaux à un allongement de la durée moyenne de la scolarité est une cause non négligeable de la croissance.

4. Le capital public

Il correspond aux infrastructures de communication et de transport. Elles sont au cœur du modèle élaboré par R.J Barro⁶⁹. En théorie, le capital public n'est qu'une forme de capital physique. Il résulte des investissements opérés par l'Etat et les collectivités locales. Le capital public comprend également les investissements dans les secteurs de l'éducation et la recherche. En mettant en avant le capital public, cette nouvelle théorie de la croissance souligne les imperfections du marché. Outre l'existence de situations de monopole, ces imperfections tiennent aux problèmes de l'appropriation de l'innovation. Du fait de l'existence d'externalités entre les firmes, une innovation, comme il a été dit précédemment, se diffuse d'une façon ou d'une autre dans la société. La moindre rentabilité de l'innovation qui en résulte, dissuade l'agent économique d'investir dans la recherche-développement. Dans ce contexte, il pourra incomber à l'Etat de créer des structures institutionnelles qui

⁶⁸ LUCAS R. (1988), « on the mechanics of economic development », *Journal of monetary Economics*, vol 22, pp 3-42.

⁶⁹ BARRO R. J. (1990), "government spending in a simple model of endogenous growth, *journal of politiceconomy*, vol 98, n°5, pp S103-s125.

soutiennent la rentabilité des investissements privés et de subventionner les activités insuffisamment rentables pour les agents économiques et pourtant indispensables à la société.

V. Les principales différences entre les modèles de croissance endogène avec celui de Solow

Ces modèles abandonnent l'idée de rendements décroissants des facteurs et considèrent que le progrès technologique est endogène.

Ils expliquent la croissance de long terme par les investissements publics et privés dans le capital humain qui engendrent des externalités en termes de productivité, compensant la tendance vers les rendements décroissants.

✓ Les limites des modèles de croissance endogène

L'une des principales insuffisances du modèle est qu'il est incapable d'expliquer le faible niveau d'utilisation des capacités de production dans les pays en voie de développement malgré la rareté du capital. En réalité, cela pourrait s'expliquer par des insuffisances institutionnelles. Ainsi, les limites des modèles précédents trouvent en grande partie leur explication par la prise en compte des institutions.

Il s'agit d'expliquer mieux le résidu de Solow : $\varepsilon = \mu + \alpha + \lambda$

D'où :

$$\left\{ \begin{array}{l} \varepsilon : \text{Résidu de Solow - croissance non expliquée.} \\ \mu : \text{Institutions.} \\ \alpha : \text{Autres Variables de contrôle.} \\ \lambda : \text{Bruit Blanc.} \end{array} \right.$$

Tous ces travaux ont été poursuivis par Grossman et Helpman (1991), Aghion et Howitt (1992), Barro et Sala-i-Martin (1995)...Le progrès technique résulte ainsi d'un objectif fixé en recherche-développement, activité récompensée selon Schumpeter (1934) par la détention d'une forme de pouvoir monopolistique ex-post. S'il n'y a pas de tendance à l'épuisement de ces découvertes, les taux de croissance peuvent rester positifs à long terme. Dans ce cas, le taux de croissance à long terme dépend des actions des gouvernements (politique fiscale, respect des lois, fourniture de biens collectifs, marchés financiers...). Le gouvernement a un pouvoir d'infléchissement du taux de croissance à long terme, Les théories de la croissance endogène reposeraient donc sur l'idée que la concurrence parfaite est mortifère, et que l'activité économique a besoin de concurrence imparfaite et d'intervention

publique. En même temps, elles réitèrent l'idée selon laquelle, sur le long terme, ni le taux d'investissement, ni l'effort de formation ne suffisent à assurer une réduction des écarts de développement entre pays. Ces modèles ont été relancés ces dernières années grâce à l'intégration de nouvelles variables explicatives (régime politique, démocratie...), *de nouvelles relations* (dépassement de la croissance trop restrictive afin d'intégrer les analyses en termes de développement, IDH de Armatya Sen) et du principe de convergence conditionnelle (Barro). Ainsi alors que l'analyse des découvertes renvoie au rythme du progrès technologique dans les économies de pointe, l'étude de la diffusion de ces découvertes renvoie à la manière dont les économies suiveuses se partageront par imitation ces découvertes (possibilité de convergence proche du modèle néoclassique car l'imitation coûte moins cher que l'innovation).

Tableau 7 : Synthèses des théories de croissance

LES THEORIES DE LA CROISSANCE	ORIGINE DE LA CROISSANCE	CARACTERISTIQUES
Adam Smith (1776)	Division du travail	Croissance illimitée
Robert Malthus (1798)	Réinvestissement productif du surplus	Croissance limitée en raison de la loi de population
David Ricardo (1817)	Réinvestissement productif du surplus	Croissance limitée en raison du rendement décroissant des terres
Karl Marx (1867)	Accumulation du capital	Croissance limitée dans le monde de production capitaliste en raison de la baisse tendancielle du taux de profit
Joseph Schumpeter (1911), (1939)	Rôle de l'entrepreneur Grappes d'innovations	Instabilité de la croissance, théorie explicative du cycle long de type Kondratief
Harrod (1936, 1948, 1960) Domar (1946, 1957) Modèle post-keynésien	Le taux de croissance est fonction du rapport entre le taux d'épargne et le taux d'investissement	Instabilité de la croissance
Solow (1956, 1957, 1966) Modèle néo-classique	Population et progrès technique exogène	Caractère transitoire de la croissance en l'absence de progrès technique
Rapport Meadows (1972) Modèle du Club de Rome	Croissance exponentielle de 5 variables	La croissance est finie en raison de l'explosion démographique, de la pollution et de l'épuisement des ressources naturelles
Michel Aglietta (1976) Boyer et Mistral E. (1978) Robert Boyer (1986) Théorie de la régulation	Articulation entre régime de productivité et régime de demande	Diversité dans le temps et dans l'espace des types de croissance

P. Romer (1986) R.E Lucas (1988) R. Barro (1990) Greenwood et Jovanovic (1990) Théories de la croissance Endogène	Capital physique, technologie, capital humain, capital public, intermédiaires financiers	Caractère endogène de la croissance, réhabilitation de l'Etat, prise en compte de l'histoire.
G. Becattini (1991) Modèle des districts industriels	Forme d'organisation industrielle et territoriale	Explications des inégalités régionales de la croissance

Source : ARNAUD DIEMER, « Théories de la Croissance endogène et principe de convergence », pp 2-3.

SECTION 2 : LA NOUVELLE ECONOMIE INSTITUTIONNELLE

La nouvelle économie institutionnelle⁷⁰ (de l'anglais « New Institutional Economics », on parle également de « néo-institutionnalisme ») désigne un ensemble de courants de pensée qui a contribué au renouvellement de l'analyse économique des institutions dans les années 1970. Cette appellation souligne que le néo-institutionnalisme s'est construit à partir d'un retour (qui correspond d'ailleurs le plus souvent à une simple déclaration d'intention) sur les travaux des institutionnalistes américains du début du 20e siècle (Thorstein Veblen, John R. Commons, Ayres). La NEI constitue en fait un ensemble hétérogène qui regroupe un ensemble de travaux qui ont pour point commun de s'interroger sur le rôle joué par les institutions (que l'on peut définir de manière générique comme l'ensemble des règles et des normes qui encadrent et régulent les comportements) dans la coordination économique. Si c'est à partir des années 1970 que la NEI a émergé, son acte de naissance est en fait l'article de Ronald Coase « The Nature of the Firm » qui date de 1937. C'est à cette occasion que Coase introduira le concept de coût de transaction.

Ces dernières années, plusieurs programmes de recherche se sont intéressés aux variables institutionnelles dans les sciences sociales. Ils ont mis en évidence les insuffisances de l'économie néoclassique traditionnelle. Les néoclassiques considèrent les institutions comme données et supposées n'avoir aucune répercussion significative sur les activités économiques. On appelle ici nouvelle économie institutionnelle ou théories néo-institutionnalistes, le programme de recherche sur l'économie des droits de propriété, l'économie des coûts de transaction ainsi que ceux de la Nouvelle Histoire Économique (North). La question de recherche principale que se pose North est la suivante : qu'est ce qui permet à une économie, à une époque donnée, de connaître la croissance économique ? Sa

⁷⁰ <http://dictionnaire.sensagent.leparisien.fr/Nouvelle%20%C3%A9conomie%20institutionnelle/fr-fr/>.

thèse est que ce sont les institutions qui garantissent cette croissance économique, car elles permettent de réduire les coûts de transaction entre les individus et assurent donc le bon fonctionnement des marchés.

Le modèle de North a pour point de départ théorique la microéconomie, mais dans un cadre qui diverge sensiblement de celui de l'économie néoclassique. North s'inspire en particulier de trois champs théoriques qui constituent aujourd'hui les fondements de la Nouvelle Economie Institutionnelle. La première théorie que North reprend à son compte est celle des coûts de transaction telle qu'elle est présentée un peu plus haut. Il explique que la baisse des coûts de transaction est un des facteurs principaux d'augmentation de la croissance économique. Par conséquent les institutions qui réduisent le mieux l'incertitude sont celles qui favorisent le plus la croissance économique. De ce fait l'étude de la mise en place des institutions s'impose. Pour cela North utilise la théorie économique des droits de propriété. En effet, North s'inspire en second lieu, de la théorie économique du droit de propriété qu'il emprunte à des auteurs comme Alchian et Demsetz. North montre qu'un système de droits de propriété bien défini peut être un facteur de croissance économique. En effet, une société sera d'autant plus innovatrice et portée sur la croissance que son système de droits de propriété précise les droits d'exclusivité de chacun, en assure la protection effective, et réduit le degré d'incertitude qui pèse sur les possibilités de gains supplémentaires offerts par l'innovation.

Pour affiner son analyse, North introduit les sciences politiques dans son modèle. Il démontre notamment que certains régimes politiques favorisent plus que d'autre la croissance économique, et cela par l'intermédiaire d'institutions complexes qu'il convient d'étudier précisément.

L'économie institutionnelle donne un cadre théorique et analytique à l'étude des institutions et du rôle de la gouvernance dans l'amélioration des performances économiques. La possibilité de saisir de nombreux éléments d'explication des échecs et des réussites des expériences de développement nous est offerte. Les performances différentes selon les économies dans le temps sont influencées par la manière dont les institutions évoluent. Ces faits ne sont pas sujets à controverse, mais jusqu'à une période récente, il n'existait pas de structure analytique qui intégrait l'analyse institutionnelle dans la théorie économique.

Dans cette deuxième section nous allons nous concentrer sur l'importance des institutions et le rôle de la NEI dans l'analyse de la croissance économique. Dans une première partie, les idées essentielles de la NEI seront présentées. Puis les principaux thèmes de la NEI seront étudiés dans une deuxième partie de cette section et enfin, dans une troisième

partie, on va mettre en évidence le rôle des institutions dans la croissance, tel qu'il est développé par North au début des années 1990. Notre but, ici, n'est pas de synthétiser la NEI dans son intégralité, mais plutôt de faire état des branches les plus importantes de son analyse tout en insistant sur l'influence des travaux de North sur le rôle des institutions dans la croissance.

I. Le renouveau de la pensée économique

1. Les limites des hypothèses néoclassiques

La théorie microéconomique s'est concentrée sur l'étude de la maximisation de l'utilité des ménages et des profits de la firme sous certaines contraintes. Elle s'est focalisée sur le fonctionnement du marché et, en particulier, sur l'état d'équilibre. Quand tous les marchés de l'économie sont simultanément en équilibre, on obtient le modèle néoclassique d'équilibre général élaboré dans sa version formelle par Walras. Il a été affiné par la suite par Hicks, Samuelson et Arrow-Debreu. Ce modèle d'équilibre général est basé sur des hypothèses fondamentales qui font l'objet de critiques depuis fort longtemps. Tous les aspects du problème ne seront pas discutés de manière exhaustive ici, quelques remarques essentielles seront cependant évoquées.

Ce modèle d'équilibre général est fondé sur des hypothèses qui ont fait l'objet de nombreuses critiques : celui de la rationalité et celui de l'ajustement rapide des prix grâce à une concurrence pure et parfaite. Les transactions sont supposées sans coûts ; les informations pertinentes sont disponibles gratuitement. Dans la construction de modèles économiques, des droits de propriété bien définis, une information parfaite et des transactions sans friction sont les hypothèses généralement évoquées. S'il y a concurrence parfaite dans cet environnement, dit classique, l'allocation des ressources est Pareto-optimale ; le fonctionnement de l'économie est alors assimilé à celui de simples appareils techniques servant à l'allocation des ressources rares. Hypothèses irréalistes, formalisation excessive, analyse statique et déconnectée de la réalité, mauvaise compréhension des processus socioéconomique, sont les critiques essentielles qui ont été formulées à l'égard de la théorie néoclassique. Le temps, l'espace et la monnaie importent peu, l'économie et ses participants évoluent dans un état stationnaire. Mais ce que l'on reproche surtout au courant néoclassique, c'est le fait qu'il soit devenu de plus en plus abstrait.

Le problème de l'économie néoclassique, c'est qu'elle a oublié certains fondements essentiels de l'économie classique. La structure institutionnelle est presque invariablement

prise comme donnée et, dans de nombreux cas, elle est totalement absente. Le fait de prendre en compte la structure institutionnelle comme donnée a eu certaines conséquences. L'analyse des contraintes institutionnelles a été laissée aux non-économistes (les politologues, les juristes, les sociologues et les anthropologues). Quoique ces analyses contiennent des idées nombreuses et utiles et bien qu'elles soient riches en détails descriptifs, elles tendent à être relativement légères dans leur capacité à fournir soit des généralisations fiables soit une base logique solide pour le choix des politiques. L'hypothèse implicite ou explicite d'institutions données est particulièrement irréaliste et limitée notamment dans le contexte de l'économie du développement, un processus où les institutions subissent des changements substantiels.

Furubotn et Richter (1991) affirment cependant qu'il n'est pas juste de dire que les analyses néoclassiques traditionnelles font abstraction complète de la structure institutionnelle. Ils reconnaissent que le traitement usuel des institutions était superficiel. Mais l'existence de systèmes politiques, légaux, monétaires...était certainement reconnue ; mais ils sont vus comme neutres dans leur effet sur les événements économiques et sont ignorés ou bien ils sont pris comme donnés, spécifiés si sommairement de manière à suggérer que l'influence institutionnelle soit de peu d'importance.

En revanche, la NEI cherche à démontrer un minimum que les institutions importent vraiment. Le but de la NEI est de surmonter les importantes limitations de l'économie néoclassique. Chaque structure institutionnelle distincte affecte les motivations et les comportements et les institutions en elles-mêmes sont considérées comme des sujets légitimes d'analyse.

2. Les précurseurs de l'économie néo-institutionnelle

Le précurseur le plus important de la NEI est l'école institutionnaliste composée de l'école historique allemande et des institutionnalistes américains. Cette école est apparue aux Etats Unis au début du siècle dernier comme alternative à la théorie néoclassique. Leur théorie se caractérise par une approche holiste de l'économie relatant la nature du système économique et du comportement humain. Elle regroupe ceux qui s'intéressent aux organisations industrielles ou autres, aux institutions monétaires, à la structure des droits de propriété et aux institutions légales. Les principaux agents économiques sont les organisations, les groupes d'institutions et non pas les individus. Elle fait donc preuve d'un certain collectivisme.

L'institutionnalisme dit « traditionnel » de Thorstein Veblen, de John Commons et de ceux qui leur étaient associés regroupaient des intellectuels qui étaient anti-théoriques et sans théorie pour réunir l'ensemble de leurs observations empiriques, ils ne peuvent transmettre qu'une partie de leur connaissance. Ils n'ont donc pas influencé le courant dominant de l'analyse économique qui a continué de procéder selon son mode habituel sans changement significatif. Veblen est l'un des premiers des institutionnalistes.

Il définit les institutions comme les habitudes de pensée qui prévalent dans une période de donnée : « une institution est de la nature d'un usage qui est devenu axiomatique et indispensable par habitude et par acceptation générale⁷¹ ». Il souligne l'importance des habitudes et des coutumes et critique sévèrement la théorie orthodoxe et ses hypothèses de rationalité. Selon lui, c'est la tâche de l'économiste d'étudier les coutumes, les usages et les habitudes de pensée ou « institutions » et leur évolution. On peut ainsi expliquer comment les décisions économiques et les actions sont entreprises à des moments et des endroits différents plutôt que de supposer un modèle particulier et simplifié comme universel.

Les institutionnalistes eux-mêmes sont les successeurs de l'école historique allemande dans leur critique de l'école classique. Ces institutionnalistes⁷² ont deux points de vue communs, bien que présentant des différences à plusieurs égards. Premièrement, l'approche statique de l'économie orthodoxe est invalidée selon eux, par les changements institutionnels observés. Ils rejettent donc cette théorie, qui selon eux exclut ce qu'ils considèrent comme l'aspect le plus important de la réalité sociale. Deuxièmement, leur centre d'intérêt réside dans les problèmes créés par l'industrialisation et le développement économique et non pas dans l'analyse du fonctionnement de l'économie d'échange. Ils s'intéressent à la nature, au développement et au futur du capitalisme moderne. L'approche orthodoxe est selon eux trop étroite et triviale. Toutefois, ils n'ont pas créé une théorie générale du développement des institutions économiques. Veblen et Commons soutiennent la même position ; les

⁷¹ Veblen.T. (1919), *the limitation of marginal utility* (1919), pp225.

⁷² Veblen et Commons : selon Veblen, le conflit est source de tout changement. Il explique le processus du changement social comme le résultat d'un conflit entre les nouvelles formes de production et les institutions sociales représentant les relations de pouvoir existant. D'un côté, ceux qui ont des droits acquis cherchent à préserver la structure institutionnelle existante et de l'autre les groupes désavantagés désirent un changement qui leur sera favorable. Le conflit et les tensions s'accroissent jusqu'à ce que le changement institutionnel devienne inévitable. Selon les circonstances, ce changement serait plus ou moins violent. Cependant, Commons, lui, voit le contraste entre changement et stabilité d'une autre manière. Chaque économie est constituée d'un ensemble d'arrangements et de règles qui permet un système complexe de transactions. La production et la distribution d'objets utiles se font dans cette structure. Dans ce sens, l'économie est comparable à une affaire rentable qui permet aux individus de satisfaire leurs désirs. Selon lui la pluralité des intérêts économiques amènerait à un développement du management collectif de l'économie.

changements économiques sont reflétés dans les changements des institutions politiques et ces derniers affectent durement le fonctionnement de l'économie.

Désormais, la réflexion sur les institutions est devenue incontournable, ce qui constitue un progrès certain pour l'analyse économique, notamment avec la Nouvelle Théorie Institutionnelle.

II. Le cadre théorique de la Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI)

Les programmes de recherches des tenants de la NEI sont assez hétérogènes. Cela provient probablement de son caractère interdisciplinaire. Il n'y a pas un consensus à proprement parler sur ce qui est inclus dans la NEI. Etant essentiellement de base microéconomique, la NEI inclut différentes approches, chacune avec ses propres concepts, ses techniques, ses avantages et désavantages.

Le but de la NEI est non seulement d'expliquer les déterminants des institutions mais aussi d'évaluer leur efficacité économique et les implications au niveau de la répartition.

1. Les caractéristiques de l'économie néo-institutionnelle

La NEI présente plusieurs points communs avec l'ancienne école. Toutefois, elles présentent toutes les deux un champ d'étude très large. Les deux écoles se fondent sur une critique de la théorie néoclassique pour son degré excessif d'abstraction. Quatre points essentiels sont évoqués : la négligence des variables institutionnelles, la manière d'attribuer trop d'importance à la rationalité de la prise de décision, la concentration excessive sur l'équilibre et le caractère statique de l'analyse par opposition au déséquilibre et à la dynamique et enfin, le reniement du fait que les préférences peuvent changer ou que certains comportements sont répétitifs ou habituels.

Cependant, la NEI s'éloigne de l'école institutionnaliste à plusieurs égards, au niveau analytique et méthodologique. Sa critique est largement positive dans la mesure où elle tente de modifier ou d'élargir la boîte à outils néoclassique. Cette structure analytique élargie lui permet d'expliquer des phénomènes qui ont été jusqu'à présent laissés de côté.

Ainsi, la NEI retient la base de la théorie néoclassique : l'approche théorique du choix qui fonde la microéconomie. Elle repose donc sur l'hypothèse fondamentale de la rareté et de la concurrence. Elle abandonne cependant la rationalité instrumentale, hypothèse qui fait que l'économie néoclassique peut se passer des institutions.

Les implications de cette hypothèse ont été résumées par Simon (1986). Si les valeurs sont supposées être données et constantes, et si l'on suppose que les pouvoirs de calcul d'un décideur sont illimités, alors deux conséquences importantes s'imposent. Premièrement, ce n'est pas nécessaire de distinguer le monde réel et la perception du décideur, car il perçoit le monde tel qu'il est réellement. Deuxièmement, il est possible de prédire entièrement les choix que va faire un décideur rationnel à partir de la connaissance du monde réel sans décideur les perceptions ou les modes de calcul du décideur (sa fonction d'utilité doit être connue). Dans ce monde où la rationalité est instrumentale, les institutions ne sont pas nécessaires, les idées et les idéologies importent peu, les marchés efficients caractérisent l'économie tant au niveau économique que politique. Les acteurs peuvent avoir initialement des modèles divers et erronés, le processus de feed-back au niveau de l'information et l'arbitrage corrige cela.

Dans les faits, l'information est incomplète et la capacité de l'individu à la traiter est limitée. Les hommes, en conséquence, imposent des contraintes sur les interactions humaines afin de structurer les échanges.

L'information incomplète et la capacité mentale limitée à traiter cette dernière déterminent les coûts de transaction qui sous-tendent la formation des institutions. Ce n'est pas uniquement l'hypothèse de la rationalité qui est en jeu, mais les caractéristiques spécifiques de la transaction qui empêchent les acteurs d'atteindre le résultat de la maximisation du modèle où le coût de transaction est nul. Les coûts de transaction augmentent parce que l'information est coûteuse et détenue de manière asymétrique par les parties à l'échange. Les coûts de la mesure des dimensions multiples d'un bien ou d'un service échangé ou de la performance d'un agent, et le coût de la mise en vigueur des accords déterminent les coûts de transaction. Les institutions réduisent l'incertitude dans l'échange. Ces dernières ainsi que la technologie déterminent les coûts de transactions ainsi que les coûts de production.

C'est Ronald Coase (1937, 1960) qui a fait le lien crucial qui existe entre les institutions, les coûts de transaction et la théorie néoclassique. Le résultat néoclassique de marchés efficaces n'est atteint que s'il n'est pas coûteux de faire des transactions. Quand les coûts de transactions sont positifs, les institutions importent. Et parce qu'une large part du revenu national est consacrée à la transaction, les institutions et spécifiquement les droits de propriété sont les déterminants cruciaux de l'efficacité des marchés.

1.1. Le rôle allocatif des institutions

Le théorème de Coase (1960) illustre bien le rôle allocatif des institutions. Pour lui, peu importe comment partager les droits de propriété, le résultat final sera efficace si ce partage initial est bien défini et que les différentes parties peuvent se mettre d'accord et exécuter cet accord à coût nul. Ainsi, lorsque les coûts de transaction sont suffisamment bas, une bonne définition des droits de propriété privée suffit pour que l'allocation des ressources soit efficace. Ces droits seront en effet échangés de façon à orienter les ressources vers une direction plus productive. Selon le raisonnement de Coase, en présence d'externalités, le changement des formes institutionnelles (l'établissement des droits de propriété) peut augmenter le niveau d'efficacité. Les ajustements institutionnels sont essentiels pour arriver à un Etat d'efficacité. Mais lorsque les coûts de transaction sont élevés, une bonne définition des droits de propriété privée ne suffit plus. La façon de partager ces droits pourrait influencer le niveau d'efficacité. C'est autour de cette idée de base que s'est développé le courant des droits de propriété. Avec des formes distinctes de droits de propriété, l'efficacité allocative peut être très différente.

Les institutions jouent un rôle déterminant dans l'allocation des ressources car elles constituent un système d'incitation. Ce système d'incitation se situe sur trois niveaux : les institutions prédéfinissent la dotation initiale des ressources des individus ; elles définissent les règles d'agrégation et de pondération des intérêts individuels et elles dissuadent et punissent les comportements violant les règles.

1.2. Endogénéisation des institutions

Coase (1937) est le premier à avoir abordé la question de l'endogénéité des institutions. Selon cet auteur, on peut différencier deux modes de coordination : le marché et l'organisation. Si le marché est très efficace, pourquoi a-t-on besoin de la firme ? La contribution de Coase n'est pas uniquement de rendre compte que la théorie de l'équilibre général n'avait pas d'explication à fournir à ce sujet. Les firmes existent, elles sont même la forme dominante d'organisation de la production dans l'économie et elles répondent à la défaillance du marché. Coase a montré que l'utilisation du marché a des coûts (coûts pour collecter l'information, établir les contrats, coûts de supervision et de contrôle au moment de l'exécution des contrats). C'est l'existence de ces coûts de transaction qui conduit les agents économiques à choisir entre les deux types d'institutions : le marché ou la firme.

Les transactions impliquent le coût de découverte des prix pertinents et les coûts de la négociation et de la signature d'un contrat. L'objectif de la firme est de minimiser non seulement les coûts de production mais la somme des coûts de production et des coûts de transaction. L'internalisation par un mode de coordination hiérarchique des transactions est préférable, dès lors que les coûts de transaction sont inférieurs à ceux du marché.

La théorie de Coase implique que les institutions peuvent aussi être étudiées par la théorie économique, tout comme on étudie un produit dont la quantité et l'évolution de la quantité sont fonction de l'offre et de la demande, ou les choix des facteurs dont la combinaison est reportée à leurs coûts de fonctionnement et à leurs rendements. Les institutions se concurrencent et celles qui ne sont plus adaptées aux nouvelles conditions des marchés disparaissent. Les innovations institutionnelles seront rationnellement induites par la volonté humaine de diminuer les coûts de transaction.

Grâce à Coase, on sait comment endogénéiser les institutions. L'évolution de la structure institutionnelle est fonction de l'évolution des conditions économiques. L'évolution de ces dernières crée en effet une nouvelle structure des coûts de transaction. La théorie de Douglas

North sur l'histoire économique européenne va dans ce sens. L'analyse transactionnelle de l'organisation industrielle de Williamson (1985) également.

1.3. Micro fondement des institutions

L'approche néo-institutionnelle se distingue ainsi de l'économie institutionnelle traditionnelle développée par Commons et de l'approche marxiste sur le plan méthodologique. En effet, l'approche néo-institutionnelle tend fonder une théorie microéconomique des institutions même si elle s'intéresse à la théorie de l'action collective et à celle de l'Etat. Sur le plan méthodologique elle est individualiste et déduit l'émergence des institutions des interactions individuelles. C'est sur ce point qu'elle est considérée comme une extension néoclassique pour certains. Elle part du principe qu'une société est composée d'individus et que les conditions sociales sont le résultat de leurs interactions. Elle déduit par conséquent que toutes les explications des phénomènes macroéconomiques doivent commencer au niveau microéconomique.

La structure analytique de la NEI est une modification de la théorie néoclassique. Elle retient l'hypothèse fondamentale de la rareté, ainsi que celle de la concurrence et les outils

analytiques de la microéconomie. Toutefois elle modifie l'hypothèse de la rationalité et rajoute la dimension temporelle.

La NEI inclut plusieurs approches distinctes, chacune avec ses propres techniques, ses concepts et ses avantages. Par ailleurs, quelques approches dominent largement telle que celle des coûts de transaction et de l'action collective. Une synthèse du champ complet de la NEI ne sera pas tenté ici, mais le but est plus modeste et serait de présenter les branches les plus importantes de l'analyse néo-institutionnelle.

2. Les principales branches de l'économie institutionnelle

2.1. L'approche des coûts de transaction

Les institutions fournissent des services appréciables mais elles sont coûteuses à établir et à faire fonctionner. Les coûts que l'on définit comme coûts de transaction, incluent les coûts d'organisation, du maintien et de l'application des règles contenues dans un arrangement institutionnel. Comme il existe toujours des arrangements institutionnels alternatifs qui peuvent remplir une fonction particulière, avec des coûts de transaction donnés, un arrangement institutionnel peut fournir plus de services et être plus efficaces qu'un autre. De même pour un service donné, un arrangement peut avoir un moindre coût de transaction qu'un autre. La rationalité économique veut qu'une institution plus efficace soit préférée à des alternatives moins efficaces. La logique veut que l'on tende vers des institutions plus efficaces (c'est-à-dire les coûts de transaction les plus bas), sous l'effet de la concurrence, les agents économiques cherchent de nouveaux contrats qui réduiront ces coûts.

En effet, l'approche des coûts de transaction a été lancée par les célèbres travaux de Coase (1937, 1960) et par la suite par ceux de Williamson (1975, 1979, 1985). Il assigne un rôle clé à l'idée de rationalité limitée de Simon selon laquelle rassembler les informations et les traiter est coûteux.

Il est impossible pour un individu d'identifier et d'évaluer toutes les alternatives possibles dans sa prise de décision. Pour Simon, les organisations émergent dans le but de traiter ces informations. Williamson rend compte d'un autre problème : la rationalité limitée rend infaisable la rédaction d'un contrat complet qui couvre toutes les contingences, à cause de l'incertitude de l'environnement. L'absence de contrat complet fait que les gens peuvent se comporter d'une manière opportuniste. Ces deux hypothèses suggèrent que les agents révèlent l'information de façon sélective et déformée, souvent dans le but d'induire en erreur, et

d'embrouiller. Il en résulte que l'information est coûteuse et distribuée de manière asymétrique.

Le concept de coût de transaction fournit les bases pour analyser le choix institutionnel, il est donc important de comprendre les origines de tels coûts. Les institutions existent pour exploiter les gains du commerce, de la spécialisation et des économies externes. De tels gains sont obtenus grâce à l'échange de biens et services basés sur des contrats implicites et explicites qui impliquent certains coûts comme nous le verrons ci-dessus.

Les premiers coûts sont les coûts directs :

- Les coûts d'obtention de l'information dont les contractants ont besoin pour évaluer la quantité et la qualité de ce qui est échangé, les bénéfices et les coûts de contrat par rapport à d'autres contrats possibles
- Les coûts de négociations entre les parties pour fixer les dispositions du contrat
- Les coûts de communications de telles dispositions aux agents concernés.

Il est important de noter également l'existence des coûts indirects dus au comportement opportuniste des contractants ; ce qui est inévitable quand plusieurs personnes sont impliquées dans des contextes où diverses sources de risques sont présentes. Dans ces coûts indirects, figurent les coûts de contrôle, de mise en application des termes et des conditions du contrat et les pertes dues aux défauts du contrat (Saidah 2005).

Certains de ces coûts sont ex ante c'est-à-dire qu'ils adviennent avant que la transaction n'ait eu lieu et d'autres sont ex-post (après qu'on ait conclu la transaction). Parmi les premiers, sont inclus les coûts directs et indirects provenant du processus de sélection du contrat, incluant la recherche des informations adéquates, la préparation, la négociation et la sauvegarde de l'accord. Les coûts ex ante incluent également ceux dus à la sélection adverse. Les coûts de transaction ex post augmentent parce que les contrats sont incomplets et sont incapables de traiter tous les aspects possibles de l'action humaine et les contingences.

Ces coûts incluent :

- Les coûts de la résolution d'une dispute et l'établissement des opérations de procédure
- Les coûts de traitement de la mauvaise adaptation des dispositions concrètes du contrat et de sa renégociation
- Les coûts de contrôle du contrat
- Les coûts de création de liens entre les différentes parties pour qu'elles continuent à travailler ensemble.

Dans des sociétés où les transactions se font à un niveau personnel, les possibilités de tricherie sont limitées, mais les coûts de production sont élevés parce que cette dernière se fait à petite échelle. En revanche, dans les sociétés où les échanges sont impersonnels, les coûts de production sont réduits à cause de la spécialisation et les coûts de transactions peuvent être plus élevés. Les institutions qui contraignent les participants à un modèle de comportement déterminé peuvent réduire les coûts de transactions et de l'information car les coûts de recherche d'information et de contrôle du comportement de l'homologue sont réduits de manières substantielles (Saidah 2005).

2.2. L'approche des droits de propriété

L'approche des droits de propriété privée souligne l'importance des coûts de transaction. Le type de droit de propriété qui va prévaloir dépend des coûts de transaction. C'est parce que ces derniers existent que les droits de propriété ont des conséquences sur l'efficacité. Une allocation appropriée des droits de propriété réduit les coûts de négociation et d'enforcement des contrats. Alchian et Demsetz ont élaboré une théorie économique des droits de propriété. Ils montrent que le marché est un moyen efficace s'il est accompagné d'une structure de droits de propriété efficace.

Le point de départ de la théorie des droits de propriété consiste à considérer que tout échange entre agents peut être considéré comme un échange de droits de propriété sur des objets. D'une manière générale le droit de propriété peut être défini comme : « Un droit socialement validé à choisir mes usages d'un bien économique (...), un droit de propriété privé étant un droit assigné à un individu spécifié et aliénable par l'échange contre des droits similaires sur d'autres biens » [Alchian, (1987)].

L'existence de droits de propriété garantis et aliénables sur les produits et les ressources productives est une condition au bon fonctionnement d'une économie décentralisée, et permet alors la coordination d'activités productives spécialisées. La fonction première des droits de propriété, et plus particulièrement des droits de propriété privés est de fournir aux individus des incitations à créer, conserver et valoriser des actifs. C'est en ce sens que les droits de propriété constituent un fondement important pour assurer la croissance économique d'une société. Une société dans laquelle les droits de propriété sont bien définis sera une société où les individus auront intérêt à devenir entrepreneurs, et donc innover, créant une dynamique de croissance.

L'analyse des droits de propriété est également liée à celle des coûts de transaction. C'est l'existence de ces coûts qui fait que le système de droits de propriété a un effet sur l'allocation des ressources et son efficacité. Par conséquent, la notion de droits de propriété n'est pas prise au sens strict du terme, mais au sens économique, c'est à dire au sens de l'ensemble, des lois et des règles, usages et règlements qui contribuent à fixer les droits de chacun par rapport à l'appropriation, à l'usage et au transfert des biens produits. L'impôt, les droits de douanes sont un exemple d'institutions qui donnent à l'Etat un droit de propriété sur le produit des activités économiques des citoyens et donc en leur imposant de partager les gains qui résultent de leurs efforts personnels, limitant ainsi leur droit de propriété personnel sur le fruit de leur travail.

Il existe une large littérature sur ce thème. On retrouve principalement les travaux pionniers d'Alchian (1961), de Coase (1960), de Demsetz (1967). L'existence des droits de propriété peut réduire les conflits et faciliter la coopération, dans les deux cas les coûts de transactions sont réduits.

Les contraintes institutionnelles entrent dans le processus de décision des individus de même que la technologie et autres contraintes. En présence de coûts de transactions, différents systèmes de droit de propriété amènent à des solutions diversement efficaces. Ce qui est efficace en présence de coûts de transaction ne l'est pas forcément dans une économie traditionnelle néoclassique.

L'approche des droits de propriété est étroitement liée à celle des coûts de transaction. La proposition clé est qu'en l'absence de coût de transaction, la cession des droits de propriété par négociation conduirait à des résultats contractuels efficaces. Mais cette proposition n'est valide que si toute l'information est appropriée et à la connaissance public. Quand ce n'est pas le cas, les résultats efficaces ne sont plus garantis et le résultat de la négociation peut être inefficace également.

La leçon que l'on retire de la littérature sur les droits de propriété privée est que le marché nécessite une affectation claire des droits initiaux des ressources et de bonnes règles d'« enforcement » du contrat.

Les gouvernements qui tentent d'encourager une économie de marché devraient s'assurer de l'existence d'un système légal effectif, un système dans lequel les droits de propriété sont sans ambiguïté et sûrs. Même si l'Etat procède à une mauvaise dotation initiale, la théorie de Coase nous dit que les parties, si elles sont libres de contracter, corrigeront cet

état de fait par des accords privés appropriés. Pourvu que la législation définisse clairement les droits de propriété et les règles du contrat et que le système légal mette en vigueur ces droits, alors les agents privés négocieront des résultats pertinents.

La création, la mise en application et la protection des droits de propriété sont des éléments cruciaux pour une économie de marché car, sans ces derniers, le champ des transactions passant par un marché est limité, particulièrement si elles ne sont pas simultanées.

2.3. Informations incomplètes et asymétries d'information

L'information est souvent négligée dans l'analyse économique. Toutefois, dans les faits, l'information n'est ni totalement disponible ni totalement gratuite. Chacun doit rechercher l'information qu'il lui faut et payer pour cela. Tous les individus peuvent ne pas choisir de rassembler le même type ou la même quantité d'informations. Cela affectera les comportements de chacun et par conséquent, les résultats économiques seraient différents comparés à une situation où tous les individus détiendraient la même information.

Ce thème (Informations incomplètes et asymétries d'information) s'est développé séparément de celui des coûts de transaction bien qu'il lui soit intimement lié. Les problèmes d'information peuvent être considérés comme une source importante de coût de transaction.

Les problèmes de « sélection adverse » et de « hasard moral » qui étaient identifiés en premier lieu dans le contexte des marchés de l'assurance sont particulièrement pertinents dans le cas d'asymétrie d'information entre deux parties. Le problème du hasard moral survient parce que l'assureur ne peut pas observer directement le comportement de l'assuré. Puisque l'assuré ne subit pas les coûts de son propre comportement à risque, il fait moins attention que s'il n'était pas assuré ou que s'il était surveillé. Généralement, le contrat optimal, sous ces conditions, va sacrifier l'efficacité en faisant supporter à l'assureur certains des risques dans le but d'améliorer les primes (Spence et Zeckhauser 1972). Ces polices d'assurance incluent des caractéristiques telles que co-paiement et franchise, en général. Ces problèmes peuvent mener à une défaillance du marché à moins que des mécanismes capables de les surmonter ne se développent.

Il est clair, par conséquent, que les asymétries d'information sont liées aux coûts de transaction et au comportement opportuniste. Cette idée a été rapidement désignée plus généralement sous le nom de problème de l' « agent » (analogue à l'assuré) qui détient une information non accessible au « principal ». Quand les deux parties impliquées dans un

contrat ne détiennent pas de façon égale un ensemble d'information, l'une des parties peut se comporter de manière opportuniste et augmenter son avantage aux dépens de l'autre.

Cependant, ce dernier peut s'informer afin de minimiser ses pertes. Mais, cela est coûteux et il est préférable de mesurer les coûts et les bénéfices attendus.

Une série de théories ont été développées, théories sur les formes optimales de contrats entre principal et agent, sous différentes conditions d'incertitude et d'aversion du risque (Ross 1973). M. Jensen et William Meckling (1976) sont apparemment les premiers à utiliser le terme d'« agence » spécifiquement dans un contexte organisationnel.

L'économie des coûts de transaction ainsi que celle de l'information a reconnu l'existence d'un problème d'agence dans les arrangements contractuels. Le parallèle entre la théorie de l'agence et les coûts de transaction devrait être apparent. Le problème d'agence est juste un problème d'opportunisme. Ceux dont les comportements ne peuvent pas être surveillés de façon précise, sont incités ex-post à se comporter différemment de ce qui a été conclu ex ante.

Si les agents étaient rationnels, le premier impact du comportement opportuniste serait sur l'efficacité et non sur l'équité ; des transactions potentiellement bénéfiques n'auraient pas lieu à cause de la menace de l'opportunisme. L'accent est alors mis sur la détermination de structures institutionnelles (organisationnelles, légales) qui peuvent réduire ces menaces. Les contrats complexes sont inévitablement incomplets et l'adaptation est le problème central de toute organisation économique.

Williamson a appliqué le concept d'agence au comportement managérial et dans la structure des firmes. En outre, il peut être généralisé pour être appliqué à une situation où les contrats sont incomplets et où l'information est détenue de façon asymétrique et l'action d'un individu (l'agent) affecte l'autre individu (le principal). Les différences entre les deux courants (la théorie des coûts de transaction et la théorie de l'agence) sont moins importantes que les ressemblances. Cependant la théorie des coûts de transaction tend à différer de la seconde en ce qui concerne le temps considéré. La théorie des coûts de transaction s'intéresse plus à la dynamique de long terme des relations. Cette approche de coûts de transaction et de l'asymétrie d'information est très intéressante dans l'analyse des choix contractuels.

III. L'influence des écrits de North sur l'économie de la croissance

1. Une prise en compte nécessaire des coûts de transaction

1.1. Les coûts de transaction et les institutions

North élargit le champ d'analyse néoclassique et l'enrichit par l'introduction des institutions. Il reconstruit alors un cadre explicatif cohérent permettant de comprendre les phénomènes de croissance économique, et plus généralement, un grand nombre de faits sociaux dans un cadre de recherche portant sur l'évolution des institutions. Son apport ne réside pas ici dans le développement de concepts nouveaux dans la mesure où North emploie des concepts déjà développés par la NEI (coût de transaction, droit de propriété, l'incertitude...). En revanche, la portée donnée à ces concepts et l'articulation logique des uns avec les autres sont propres à l'auteur.

En effet, à partir des critiques faites à la théorie néoclassique, North, dans le sillage de Coase et Williamson, met en lumière des coûts relatifs à l'échange marchand. Les coûts de transaction constituent le premier pilier de sa construction théorique pour expliquer la croissance et c'est également ce concept qui rend incontournable la prise en compte des institutions dans l'analyse économique.

North explique que dans la théorie néoclassique traditionnelle les individus disposent de toute l'information dont ils ont besoin et de ce fait qu'il n'y a pas de coûts de recherche d'information. North est en désaccord avec cette idée et à travers un exemple simple il essaie de montrer que l'échange a un coût. Il démontre à ce propos que les biens et services ont de nombreux attributs autres que leur fonction première. Il définit, par exemple, les attributs d'une automobile comme sa couleur, son style, son intérieur, sa vitesse, sa consommation de carburant... et explique que ces attributs peuvent être différents d'un bien à un autre.

L'acheteur, par conséquent, a un coût d'information sur la qualité des produits pour obtenir des attributs à sa convenance. En effet, « l'échange entraîne des coûts car chacune des parties doit déterminer la valeur des attributs d'un actif ... »⁷³. Il faut savoir que les coûts ne sont pas les mêmes pour le vendeur et l'acheteur car ils ne détiennent pas les mêmes informations sur le produit à la vente. North explique que le vendeur d'un bien ou d'un service possède plus d'informations qu'un acheteur. C'est en effet ce qu'il suggère lorsqu'il écrit : « ...le vendeur de voitures d'occasion connaît bien mieux la valeur des attributs de la

⁷³ D.North, « Institutions, Institutional change and economic performance, Cambridge University Press, 1990. p 29.

voiture que l'acheteur... »⁷⁴. Il y a ici asymétrie d'information c'est à dire qu'une partie possède plus d'information sur le produit que l'autre et dans ce cas précis le vendeur possède plus d'information que l'acheteur. La recherche d'information et notamment celle concernant les différents attributs est coûteuse. Les coûts de l'acheteur sont certainement plus élevés que ceux du vendeur puisqu'il a plus de recherche d'information à effectuer que le vendeur. Cette présentation prenant en compte l'asymétrie d'information est celle utilisée par North pour introduire les coûts d'échange. Elle lui permet également de démontrer que l'information n'est pas parfaite contrairement à l'affirmation des théoriciens néoclassiques.

North insiste sur la nécessité d'une recherche d'information. Cette dernière a pour conséquence qu'il est coûteux d'échanger et ceci contrairement à l'affirmation des théoriciens néoclassiques qui fondent leurs analyses sur le postulat de rationalité instrumental. Ce postulat est d'après North un outil utile pour analyser certains marchés efficients du monde occidental comme, par exemple, les marchés financiers parce que ces marchés sont caractérisés par des conditions exceptionnelles de coûts bas. Cependant, ce postulat est incapable d'expliquer la plupart des marchés contemporains ou historiques car il suppose une information parfaite.

North reprend le concept de coût de transaction développé par Coase et Williamson. Si l'information est chère, c'est parce qu'il existe des coûts de transaction, qui sont les coûts de mesure de la valeur des attributs des produits qui vont être échangés, les coûts de protection des droits, le coût de surveillance et de respect d'un accord. North démontre qu'il existe plusieurs frais de transaction différents comme il le suggère dans la citation suivante : « ces frais (...) se divisent en frais d'études, frais de négociation et frais d'exécution (...) »⁷⁵. Pour l'auteur, les frais d'étude sont les frais qui entraînent la recherche de débouchés. Les frais de négociation résultent du fait que les deux parties doivent se mettre d'accord sur la qualité du produit à échanger, sur le lieu et la date de cet échange. On doit également déterminer quand et comment et sous quelle forme le paiement sera effectué. Ces éléments complémentaires sont importants dans toute organisation commerciale. Les acheteurs et les vendeurs doivent s'entendre sur tous ces points avant de conclure une affaire. Quant aux frais d'exécution, il s'agit de l'argent consacré à s'assurer du respect des termes du contrat négocié. Les coûts de transaction surviennent parce que l'information est coûteuse et détenue de manière asymétrique par les individus.

⁷⁴ Idem, p 30.

⁷⁵ D.North et R.P.Thomas, *The rise of the Western*, Cambridge University Press, Cambridge, 1973.

North néanmoins se différencie de Coase et de Williamson. Pour lui le coût de transaction a un caractère plus dynamique que chez Williamson. North explique notamment, comment les entrepreneurs en introduisant de nouvelles technologies, créent des coûts de transaction qui n'existaient pas jusque là et auxquels il va falloir faire face pour développer les échanges et engendrer de la croissance économique. Toutefois, North montre aussi comment les institutions d'un pays donné peuvent entraîner des coûts de transaction limitant l'introduction de nouvelles technologies et l'activité entrepreneuriale.

Alors que l'analyse de Coase et Williamson est par essence statique et centrée sur une institution économique, la firme, les travaux de North ont une dimension beaucoup plus dynamique et prennent en compte des institutions plus nombreuses. Il utilise les coûts de transaction pour expliquer l'évolution générale des institutions et comprendre comment cette évolution peut être un vecteur de croissance. Il convient alors d'explicitier plus clairement ce concept d'institution pour comprendre la place fondamentale qu'il tient dans l'analyse de l'auteur. Le concept d'incertitude permet de faire le lien entre coût de transaction et institution.

Les institutions sont à l'origine de la baisse des coûts de transaction. Comment ? Nous avons montré qu'il existe des coûts de transaction c'est à dire que l'échange n'est pas gratuit. Selon North, dans un monde où il existe de tels coûts, les institutions sont nécessaires. Leur rôle va être en effet de diminuer ou d'augmenter ces coûts. Pour bien comprendre cette logique, il faut préciser ce qu'il entend par institutions : « les institutions sont produites par les interactions régulières entre les individus. Elles fournissent un cadre explicatif des événements à attendre qui inspire confiance aux individus. (...) Les institutions ne sont pas des personnes, elles sont les coutumes et les règles qui créent un ensemble d'interactions pour les individus d'une société»⁷⁶.

Les institutions sont par conséquent chez North des règles de jeu. Elles permettent de réduire l'incertitude en fournissant un cadre explicatif ses événements à attendre. En effet, comme les acteurs sociaux ont confiance dans les institutions, ils agissent en se conformant à celles-ci et tous les individus font de même ; par conséquent au niveau d'une société tout entière les institutions permettent à chacun de prévoir en partie le comportement des acteurs sociaux et par conséquent au niveau global elles réduisent l'incertitude.

⁷⁶ D.North (1986), « Te New Institutionnal Economics », Journal of Institutionnal and Theoretical Economics», vol 142, p231.

Si nous remplaçons les institutions dans un cadre économique, c'est parce que l'échange est coûteux que les institutions sont importantes et utiles.

North explique que dans la réalité, les agents économiques ne connaissent pas à l'avance les conséquences de leur choix et de ce fait les actions des individus en information imparfaite sont fréquemment erronées ; l'information possédée par les individus est insuffisante pour que leurs modèles subjectifs soient corrects. De ce fait les institutions vont jouer un rôle de réducteur d'incertitude. En effet, les institutions étant des règles de jeu dans la société ou, plus formellement, des contraintes qui forment les interactions entre les hommes, elles structurent les motivations des individus dans l'échange. Elles permettent de réduire l'incertitude en offrant une structure pour la vie de tous les jours. Elles constituent un guide dans les interactions des individus.

Quand il y a des coûts de transactions significatifs, les institutions sont utiles car elles permettent aux acteurs d'acquérir l'information essentielle qui les mènera à élaborer des modèles non pas parfaits mais moins incertain que dans une situation où il n'y en a pas. Ceci est développé dans l'oeuvre de North à travers l'exemple de la constitution des foires de Champagne en Europe qui ont joué un rôle dans la baisse des coûts de transaction et ont participé de manière intensive à la croissance des échanges commerciaux entre le Nord et le Sud de l'Europe pendant les XIIème et XIIIème siècles. North présente cette diminution comme un des facteurs clé de la croissance économique.

1.2. Croissance économique et coûts de transactions

North utilise une définition de la croissance économique à double volet. La croissance nécessite, à la fois l'augmentation du PIB en terme global et celle du PIB par tête d'habitant.

En effet, la définition de la croissance qu'il retient donne une importance primordiale aux évolutions des populations. Il considère qu'il y a croissance économique quand, d'une part, le produit intérieur brut (PIB) augmente et, d'autre part le revenu par tête s'accroît. La prise en compte du revenu par tête donne une importance toute particulière aux phénomènes démographiques car toutes choses égales par ailleurs, si la population s'accroît le revenu par tête diminue et inversement

Selon North, il semble indispensable pour l'étude de la croissance économique de considérer ces deux éléments (PIB et PIB/tête) dans la mesure où la présence d'un des deux uniquement ne peut être synonyme de croissance économique.

D'après North, nous avons pris l'habitude de faire de la révolution industrielle le point de départ de la société industrielle moderne. Il souligne que c'est une erreur car l'apparition de la croissance économique est un phénomène antérieur à la révolution. Celle-ci n'est qu'une des manifestations de la croissance économique, elle n'en est pas la cause. North souligne alors que la croissance économique trouve fondamentalement sa source dans l'abaissement des coûts de fonctionnement de la société (coûts de production, coûts de transaction, coûts d'information, coûts d'organisation, etc), et que cet abaissement est lui même conditionné par les motivations que les membres d'une société ont de se montrer systématiquement plus économes des ressources rares de la communauté dans l'ensemble de leurs activités.

Plus précisément, il ne suffit pas qu'un marché existe, que de nouvelles possibilités de débouchés apparaissent, ou encore qu'une invention vienne révolutionner la technologie, pour que ces éléments se transforment immédiatement en surplus de croissance. Encore faut-il qu'un nombre suffisant d'agents économiques soient suffisamment motivés pour saisir les opportunités nouvelles qui s'offrent ainsi à eux. Ces motivations dépendent de l'importance des gains que leur procureront ces opportunités. Ces gains dépendent de deux choses : des coûts que les agents économiques encourent dans leur processus de réalisation des opportunités ouvertes mais aussi du système des droits de propriété. Ces derniers seront étudiés ultérieurement et nous nous contenterons ici d'expliquer à l'aide d'un exemple emprunté à North, pourquoi la réduction des coûts est un moteur de croissance.

North prend l'exemple de la croissance de la Hollande au XVIIème siècle et montre comment celle-ci est due en partie à la baisse des coûts de transaction. Le développement du commerce et du secteur financier était le moteur de l'économie hollandaise à cette époque. Ce pays utilisait une série d'innovations commerciales qui sont productives lorsqu'on les emploie sur une grande échelle. Grâce à un marché en expansion et grâce à un climat politique favorable, leur utilisation peut être d'un bon rapport. Des innovations qui abaissent nettement les frais occasionnés par l'emploi des mécanismes de marché, de nouvelles infrastructures commerciales qui ouvrent aux petits marchands des possibilités de profit, et surtout l'établissement d'un marché financier, telles sont les caractéristiques de l'économie hollandaise à cette époque.

Ces frais occasionnés lorsque l'on utilise les mécanismes de marché dans une économie, sont les frais causés par l'établissement des échanges commerciaux. Ces frais se divisent donc en frais d'études, frais de négociation et frais d'exécution. En ce qui concerne les frais d'études, les marchés qui existent aux Pays-Bas représentent un moyen de réduire ces

frais. Les foires régionales se développent et les économies d'échelle inhérentes à un marché empêchent la prédominance simultanée de plusieurs localités centrales. Ces localités centrales servent de marché international et contribuent essentiellement à réduire les frais d'étude. Aucun marché de l'Europe du Nord n'attire autant de vendeurs et d'acheteurs que ces localités. Ces marchés sont incomparables par l'éventail des produits et des conditions de vente qu'ils offrent. La garantie d'un vaste marché permet la spécialisation dans le domaine des produits et dans celui des conditions de vente. Dans ces salles les marchands spécialisés exposent continuellement leurs produits ou des échantillons.

Quant aux frais de négociation, ils sont également limités. En effet, du fait de l'importance du nombre de vendeurs et d'acheteurs qui se rencontrent sur les marchés hollandais, les chances d'y négocier un contrat commercial sont plus grandes qu'ailleurs. Ainsi, les procédures-types évoluent avec le volume croissant des transactions qui se traitent dans ces marchés.

En ce qui concerne les frais d'exécution, les méthodes de ventes coutumières sont approuvées par le gouvernement. En cas de violation d'une des clauses du contrat, le marchand lésé porte l'affaire devant le tribunal. Le marchand fautif est obligé de tenir compte du jugement d'un tel tribunal s'il désire continuer d'exercer son commerce dans le cadre du marché le plus productif d'Europe occidentale.

En définitive, on peut dire que la baisse des coûts de transaction est un facteur important pour la croissance. Et ces coûts de transactions peuvent être augmenté ou abaissés par les institutions existantes. On peut dire alors que les institutions via les réductions des coûts de transaction sont primordiales pour la croissance.

Ainsi, l'expansion économique n'est pas une fonction de production comme le présente l'analyse néoclassique, mais le résultat d'institutions capables de promouvoir un sentier de croissance équilibrée.

Dans le cadre théorique mis en place par North, le niveau de croissance d'un pays est donc fortement déterminé par les institutions qui y sont mises en place. En effet, ces institutions permettent l'abaissement des couts de transaction, dans la mesure où elles permettent de limiter l'incertitude des individus lorsqu'ils ont à effectuer un choix. Il convient toutefois d'approfondir, sur le plan analytique, ce rapport entre institutions et coûts de transaction. C'est dans cette optique que North introduit le concept de droits de propriété au sein de son cadre théorique.

Les coûts de transaction, par exemple, sont beaucoup plus élevés lorsque les droits de propriété ou de l'état de droit ne sont pas fiables. Dans de telles situations, les entreprises privées fonctionnent généralement sur une petite échelle, peut-être illégalement dans l'économie souterraine, et comptent sur la fraude et la corruption pour faciliter les opérations.

2. Une prise en compte nécessaire des droits de propriété

North reprend la théorie des droits de propriété et l'intègre dans son explication des phénomènes de croissance économique. En outre, il s'interroge aussi sur l'évolution de ces structures de droits de propriété. Il s'appuie alors sur les analyses de l'école des choix publics, qui explique que les droits de propriété sont issus d'échanges, sur un marché, le marché politique, entre le gouvernement et les groupes d'intérêts les plus puissants.

2.1. Le rôle des droits de propriété chez North

North définit le droit de propriété comme suit : « les droits de propriété sont des droits d'appropriation sur le travail des individus et sur les biens et services qu'ils possèdent. Une appropriation est une fonction des règles légales, des formes organisationnelles, de l' « enforcement » et de normes de comportement qui constituent le cadre institutionnel»⁷⁷.

✓ *La création des droits de propriété*

North montre que les règles politiques mènent à des règles économiques. Cependant, le lien de causalité existe dans les deux sens. Les droits de propriété sont issus de décisions politiques, tandis que la structure des intérêts économiques influence aussi la structure politique. Un changement de règles politiques entraînera un changement des règles économiques et vice-versa.

Les droits de propriété sur les actifs font l'objet d'une analyse coût-avantages qui consiste à comparer une situation où de nouveaux droits de propriété sont mis en place, avec le statu quo. Quant aux règles, elles sont élaborées dans le champ politique qui, lui-même détermine les droits de propriété. Ces droits de propriété permettent l'établissement de contrats individuels qui reflèteront la structure incitative et désincitative en vigueur dans la société.

En ce qui concerne la nature du contrat, North s'oppose encore au cadre théorique néoclassique qui, une fois de plus ne reflète pas la réalité économique en supposant qu'il est simple et complet. Toutefois, le contrat, dans une économie moderne, est à la fois

⁷⁷ Traduction par l'auteur, D.North (1990), p33.

multidimensionnel (nécessité de prendre en compte les caractéristiques particulières des produits échangés) et étendu dans le temps. De plus, le contrat est généralement incomplet parce que son évolution dans le temps est incertaine. De ce fait, les différentes parties ne peuvent s'en remettre aux seules caractéristiques de ce contrat, et par conséquent, elles laissent aux tribunaux le soin de régler les conflits qui peuvent apparaître au cours de la durée du contrat.

Après avoir étudié la création des droits de propriété et les caractéristiques des contrats, il importe d'aborder la question centrale du respect du droit de propriété et des mécanismes institutionnels qui les garantissent. Ceci constitue un réel problème dans la théorie économique du droit dans la mesure où un contrat n'est efficace que si les différentes parties sont obligées de le respecter.

✓ *L' « enforcement »*

Pour faire respecter un contrat, North explique qu'il faut un arbitre suffisamment fort pour imposer la réalisation du contrat. De plus, celui-ci doit évaluer sans coûts les attributs du contrat. Il doit permettre à la partie lésée d'obtenir une compensation d'un degré égal à celui de la violation du contrat. Ces conditions sont évidemment rarement respectées dans le monde réel car il est difficile de mesurer les attributs. De plus, l'arbitre chargé de faire appliquer les droits de propriété est un individu qui a sa propre conception du problème et qui n'a pas forcément l'objectivité nécessaire pour trancher le contrat. North souligne également que dans le monde réel, l'enforcement est coûteux : « il est souvent coûteux de prouver tout simplement que le contrat a été violé, encore plus coûteux de mesurer la violation, et très coûteux d'être capable d'appréhender et d'imposer les pénalités qui correspondent à la violation du contrat »⁷⁸.

Même si l'arbitre élabore un contrat qui évite au maximum la violation de ce dernier, les contractants peuvent profiter des marges d'incertitude qui viennent de la difficulté de mesurer si un contrat est bien complet. Sous ces conditions d'incertitude, les contractants vont essayer d'élaborer un contrat qui minimisera le potentiel de chacune des parties à violer le contrat.

2.2. Droits de propriétés et croissance

North montre qu'une société sera d'autant plus innovante et portée vers la croissance que son système de droits de propriété définira de façon précise les droits d'exclusivité de

⁷⁸ Idem p58.

chacun, qu'elle en assurera la protection effective, et que en réduisant le degré d'incertitude qui pèse sur les possibilités de gains supplémentaires offerts par l'innovation, elle contribuera à maximiser la rentabilité personnelle de l'innovateur.

North défend la thèse, selon laquelle l'apparition de la notion moderne de la croissance dans l'Europe des XVII et XVIII éme siècles, n'est pas liée à la révolution technologique. L'Europe de l'époque ne compte probablement pas plus d'inventeurs, d'innovations que l'Europe du XIème siècle. Ce qui la distingue des autres périodes de son histoire c'est la structure de son système de droits de propriété. Celui-ci se présente sous la forme d'un ensemble de droits et d'institutions (économiques, sociales et politiques) qui donnent à l'activité économique une rentabilité supérieure à tout ce qui n'a jamais existé précédemment. Les institutions mises en place permettent à la fois la baisse des coûts de transaction mais aussi des perspectives de gain plus importantes.

North avance deux raisons qui ont empêché historiquement les droits de propriété de se développer dans le sens d'une partie plus grande entre les revenus privés et sociaux. Il y a d'une part les moyens techniques de contrer l'opportuniste et ou de forcer des tierces parties à assumer leur part des frais d'une transaction. Aujourd'hui, on rencontre ce genre de problème quant à l'application des droits de propriété concernant les idées, les inventions et certaines ressources naturelles comme l'air et l'eau. Le dépôt de brevet dans le secret, les prix, les copyrights, les brevets d'invention ont été combinés à diverses reprises afin de rapprocher le revenu privé du revenu social, mais les moyens d'exclure ceux qui n'ont pas droit aux bénéfices restent de nos jours coûteux et imparfaits.

North prend l'exemple des enclosures⁷⁹ pour montrer l'efficacité des droits de propriété dans les régions de l'Angleterre. En effet, l'exemple des enclosures est un passage de l'histoire célèbre qui permet de présenter des droits de propriété établissant une parité entre gains collectifs. La permission d'enclore leur terre a permis aux individus d'investir et de travailler en ayant plus de rendement. North montre comment ce mouvement d'enclosure en Grande- Bretagne a permis de passer à une production à fort gains de productivité. De ce fait il y a eu alors une augmentation des gains individuels. Ce changement dans l'agriculture est à

⁷⁹ Le mouvement des enclosures fait référence aux changements qui, dès le XIIIe siècle mais surtout à partir de la fin du XVI éme siècle et au XVII éme. Le siècle ont transformé, dans certaines régions de l'Angleterre, une agriculture traditionnelle dans le cadre d'un système de coopération et de communauté d'administration des terres (généralement champs de superficie importante, sans limitation physique) en système de propriété privée des terres (chaque champ étant séparé du champ voisin par une barrière). Les enclosures marquent la fin des droits d'usage, en particulier des communs, dont bon nombre de paysans dépendaient.

la base, également, d'un gain social puisqu'il a engendré de la croissance. Ceci a été possible car les enclosures étaient un système de droits de propriété plus efficace que les communales.

En revanche, la France n'a pas réussi à mettre en place un dispositif de droits de propriété à la même époque et ceci présente un obstacle sérieux à la croissance de ce pays. Les droits de propriété sur la terre sont institués et protégés. La terre est devenue aliénable et les travailleurs sont dégagés de leurs obligations serviles. Mais par ailleurs le marché continue de subir les conséquences d'une politique gouvernementale imparfaite que North explique en s'appuyant sur des analyses de l'école des choix publics.

2.3. La prise en compte de la dimension politique

North intègre dans son approche un certain nombre d'éléments issus de la théorie des choix publics. Un des apports de North dans cette optique, est d'intégrer les coûts de transaction et l'incertitude dans le modèle d'analyse économique du politique, puis de comparer le marché politique avec le marché économique. Il opère ainsi, au sein du courant néo-institutionnel, une sorte de remise à plat des connaissances, puis d'homogénéisation des connaissances. Prendre en compte les coûts de transaction sur les marchés économiques, mais pas sur les marchés politiques, tient pour lui d'une incohérence théorique grave : « le modèle de choix rationnel en sciences politique a appliqué les hypothèses de base de la théorie néoclassique de la politique. Parmi ces hypothèses, on trouve la rationalité instrumentale et la notion (souvent implicite) de marché efficient. Je pense qu'avoir accepté ces hypothèses sans analyse critique a mené la théorie politique sur une fausse route »⁸⁰. A quelques exceptions notoires, dont celles des marxistes, les économistes ne se posent guère de question concernant la bonne volonté de l'Etat et sa capacité à représenter l'intérêt général.

L'école du « public choice » sous l'influence notamment de Buchanan et Tullock (1962), a développé une analyse tendant à mettre en évidence les effets pervers de l'intervention de l'Etat, en situant son analyse non pas au niveau des politiques économiques, mais au niveau de la nature des relations entre l'Etat et ses électeurs. Ce courant défend l'idée que l'Etat a un comportement qui ne prend pas nécessairement en compte l'intérêt général mais plutôt l'intérêt privé des hommes politiques ou des bureaucrates qui le composent.

Pour cette école, l'intervention publique est alors marquée par une forte inefficacité. Pour démontrer cette thèse, les auteurs considèrent que le vote joue sur le plan politique un

⁸⁰ Traduction auteur: D. North (1990), « A transaction cost Theory of Politics », Journal of Theoretical Politics, vol 2, n°4. p355.

rôle comparable à celui des prix sur le marché. Les consommateurs expriment leurs préférences par le vote en appliquant les mêmes règles de maximisation de l'utilité individuelle, compte tenu des contraintes qu'ils subissent, que dans leurs décisions de vente et d'achat sur le marché. De la même façon, les hommes publics et les fonctionnaires maximisent leur utilité personnelle qui est de se faire réélire et donc de maximiser les votes qu'ils peuvent obtenir.

Ils expliquent que, de nos jours encore, le gouvernement est d'abord un arrangement institutionnel qui a pour fonction de fournir, contre de l'argent ou autre chose, la protection et la justice à ses administrés. Plus précisément, il se charge de l'application des droits de propriété sur les biens et les ressources. C'est l'Etat, également, qui accorde le droit de vendre ces biens et qui en retour, reçoit une rémunération : les impôts. Cela crée un marché politique des groupes de pression souhaitant obtenir des réglementations leur garantissant des rentes et les pouvoirs publics (le gouvernement, la bureaucratie..) qui accorde ces réglementations en échange de vote, de ressources financières.

Les pouvoirs publics ont alors intérêt à favoriser les groupes de pression qui leur rapportent certainement des votes, alors que les électeurs individuels sont, eux, difficiles à cerner. La stratégie la plus efficace pour les hommes politiques souhaitant se faire réélire est alors d'adopter des réglementations dont les bénéfices sont concentrés sur certains groupes de pression, tandis que les coûts sont supportés par la société toute entière.

Les économistes du public choice montrent alors que le mode de fonctionnement politique qui sous-tend les régimes démocratiques, en dépit du principe selon lequel les élus représentent la volonté générale des électeurs, est marqué par des biais majeurs, et ce d'autant plus que les représentants doivent, s'ils veulent être réélus, satisfaire ces électeurs. Ces biais sont multiples ; exemple :

- L'unanimité est le plus souvent irréalisable, car elle aurait un coût extrêmement élevé, compte tenu du temps de négociation qu'elle impliquerait ;
- Chaque électeur souhaite maximiser les bénéfices qu'il retire de l'intervention publique en minimisant sa participation au financement de ces dépenses ;
- Le représentant élu, souhaitant être réélu, a personnellement intérêt à satisfaire les demandes d'intervention des groupes de pression.

En effet, les bénéficiaires d'une mesure sont susceptibles de se souvenir du bénéfice obtenu, dans la mesure où celui-ci est suffisamment important, alors que le financement, étant

réparti sur un grand nombre de personnes, passerait sinon inaperçu. Ainsi la nature des interventions de l'Etat obéit moins à une logique d'intérêt général qu'à un jeu d'influence de groupes de pression. North s'inspire de cette modélisation du marché politique mais en soulignant ses limites, qu'il se propose de dépasser en faisant référence aux concepts d'incertitude et de coûts de transaction. North montre ainsi que les différents gouvernements, tout au long de l'histoire ont des comportements qui correspondent à la recherche et à la maximisation de rentes politiques, et non pas à des actions économiques favorisant le bien commun. Il évoque notamment l'exemple de l'Etat français qui a maintenu une structure de droits de propriété socialement inefficace dans le seul but d'augmenter ses propres ressources.

Les bénéfices nets que l'Etat peut tirer de la modification ou de la protection de droits de propriété ne comportent pas uniquement des bénéfices sociaux. Il faut également tenir compte des frais de transaction. Ainsi, si North s'inspire nettement de cette école des choix publics qui relance l'importance du facteur institutionnel dans l'économie, il tient pour autant à s'en démarquer. Il refuse principalement la rigidité néoclassique des travaux du « public choice ». Il consacre même tout son article intitulé : « A Transaction Cost Analysis of Politics » (1990), à expliquer que l'analyse institutionnelle ne se limite pas à la prise en compte des institutions politiques, mais doit aussi intégrer les concepts de coûts de transaction, d'imperfection de l'information et de dynamique temporelle. Cela l'amène à définir une problématique différente de celle des auteurs du choix public. Dans une perspective dynamique, ce qui est important pour North est d'expliquer en quoi les institutions favorisent la recherche de rente, c'est à dire l'action sur le marché politique, de préférence à l'innovation entrepreneuriale. Toute la question est de comprendre, grâce à une analyse des coûts de transaction et des droits de propriété, s'ils intéressent pour les entrepreneurs de se tourner vers le marché politique, ce qui diminue la capacité d'innovation du pays et donc ses perspectives de croissance de long terme.

On trouve ici une problématique proche de celle développée à propos des droits de propriété, sauf que l'incitation ne vient plus de la définition claire de ces droits de propriété réduisant les coûts de transaction, mais de la capacité dont disposent les pouvoirs publics de mettre en cause ces droits de propriété, et donc d'exproprier les entrepreneurs qui ne pourront plus toucher la rente de leur innovation. Dans les systèmes institutionnels où ce danger d'expropriation est important, les entrepreneurs tournent leurs innovations vers le marché politique, ce qui est nettement moins productifs pour la société toute entière.

Tout l'intérêt est alors de déterminer la nature de l'arbitrage des entrepreneurs entre marché économique et marché politique. North montre ainsi que le marché politique, par le fait même que l'échange politique ne peut faire l'objet d'un contrat écrit, est infiniment plus incertain que le marché économique⁸¹. En effet, on peut préciser, sur le marché politique, les caractéristiques précises des biens échangés. En revanche, à la différence du marché économique, où des droits de propriété bien définis permettent de passer des contrats, le marché politique fait l'objet de coûts de transaction très élevés.

North critique ainsi les travaux de Becker (1983) concernant la concurrence monopolistique, qui ne prend pas en compte l'existence des coûts de transaction. Il insiste principalement sur deux de ses hypothèses :

- Les acteurs sur le marché politique peuvent identifier précisément quelle est la source de leur perte ou de leur gain de revenu, en d'autres termes qu'ils ont une information quasi-parfaite.
- Les acteurs ont tous un accès équivalent au processus de prise de décision politique, si bien que la concurrence entre ces acteurs ne porte que sur les votes qu'ils peuvent apporter.

Pour North, ces deux hypothèses ne permettent pas de prendre en compte la réalité du marché politique. Ce marché est marqué par une grande incertitude (concernant l'ampleur de la concurrence, l'influence réelle des hommes politiques ou des bureaucrates...). Les acteurs ne connaissent pas notamment, toutes les conséquences de leurs actions, ce qui ne les assure même pas, en cas de succès de leur stratégie, d'un accroissement de leur utilité. La nécessité de l'introduction du temps dans les modèles ne fait qu'accroître cette incertitude que ne peuvent prendre en compte les modèles néoclassiques.

Du fait de cette incertitude, les coûts de transaction sont extrêmement élevés sur le marché politique. Comment expliquer, alors, que les entrepreneurs, dans certains systèmes institutionnels, préfèrent investir sur ce marché plutôt que sur le marché économique ? C'est en posant ce type de question que North rétablit une sorte de cohérence au sein du courant néo-institutionnel. Alors que ce courant ne peut faire l'économie d'une réflexion sur le marché politique, où la structure des droits de propriété d'un pays est définie, il n'a pas proposé une analyse de ce marché intégrant les concepts centraux de ce courant. C'est sur ce point que North réalise une avancée importante en reprenant l'analyse des choix politiques

⁸¹ D.North (1990), « A Transaction Cost Analysis of Politics », *Journal of Theoretical Politics*, vol2, n°4, p 359.

pour tenter de prendre en compte ces concepts. Ses travaux tentent alors de rendre le champ néo-institutionnel plus cohérent, tout en lui ouvrant des perspectives de recherche intéressantes. Il s'agit de modéliser les incitations de l'environnement institutionnel au sein duquel les acteurs (individus, firmes, groupes de pression, bureaucrates, hommes politiques, ...) évoluent, et de comparer ces incitations à celles qui viennent des marchés économiques.

En définitive, l'analyse de North sur l'importance des institutions pour la croissance a beaucoup marqué les économistes de la période. Aujourd'hui, il est largement admis que l'économie des institutions montre que ce sont les institutions qui déterminent les performances des économies nationales : "I wish to assert a much more fundamental role for institutions in societies; they are the underlying determinant of the long-run performance of economies" (North 1990). Les institutions entrent dans la catégorie des facteurs qualitatifs de la croissance et du développement. North (1990) affirme que : North (1990) affirme que : "les pays du tiers monde sont pauvres parce que les contraintes institutionnelles qui définissent un ensemble de coûts pesants sur les politiques économiques n'encouragent pas l'activité économique qui n'encouragent pas l'activité productive ».

En effet, depuis les travaux de North (1991), un environnement institutionnel efficace est celui qui permet les transactions économiques, réduit au minimum les incertitudes et garantit les droits de propriété. Les champs privilégiés d'analyse ont donc été les facteurs institutionnels qui pouvaient avoir une influence sur l'occurrence d'incertitude et incluent « la corruption, la violence politique, les nationalisations forcées, le reniement des contrats, l'instabilité du gouvernement, la faiblesse de l'autorité de la loi et l'absence de libertés civiques »⁸².

Conscientes de l'importance des institutions dans l'analyse de la croissance et du développement, les Institutions Financières Internationales ont proposé un outil opérationnel décalqué des institutions existantes dans les pays développés, appelé « bonne gouvernance ».

La bonne gouvernance est présentée comme solution permettant d'assurer la sécurité des transactions nécessaire à la croissance économique. Depuis, les travaux empiriques sur la relation entre institutions ou encore gouvernance et croissance se sont multipliés. Dans la troisième et dernière section de ce chapitre, nous faisons une synthèse sur la littérature qui existe sur cette relation.

⁸² liste reprise à Poirson, 1998.

SECTION 3 : UNE SYNTHÈSE DES TRAVAUX EMPIRIQUE DE LA RELATION ENTRE LA GOUVERNANCE ET LA CROISSANCE ECONOMIQUE

Un Etat doté d'un système judiciaire et de droits de propriétés efficaces est un Etat qui crée un environnement fortement favorable à l'accumulation du capital et à la croissance. Alors que les institutions déficientes créent un marché pour les activités non productives comme la recherche de rente ou encore la corruption et engendrent des coûts de transactions élevés et par conséquent des inefficiences économiques handicapantes. Les institutions agissent ainsi d'une façon directe sur le niveau de l'investissement et par là sur la croissance. Les impacts de la qualité des institutions sur les performances économiques de long terme se propagent par le biais de la compression des coûts de transactions, de limitation des risques et de disparition des rigidités qui altèrent les marchés.

On retrouve aussi les travaux de la théorie de la croissance endogène. Suite aux insuffisances des modèles de croissance endogène à expliquer une croissance stable à l'équilibre, de nouveaux modèles de croissance émergent précisant les conditions nécessaires pour garantir une croissance à long terme, dite croissance endogène. La nouvelle théorie de la croissance endogène a été développée par plusieurs économistes tels que Lucas (1988), Romer (1986), McKinnon et Shaw (1973), Barro (1989), Roubini et Sala-I-Martin (1995)... etc. Ces travaux ont largement exploité les données issues de la sphère pour tenter de justifier les écarts de la croissance entre les pays. Cependant, les limites des estimations effectuées, et notamment la nécessité d'ajouter des dummies régionales au sein des modèles pour parvenir à expliquer la variance des observations, ont suggéré l'incomplétude des modèles se limitant aux indicateurs économiques pour expliquer les comportements de croissance. Cette réflexion a incité les économistes à se tourner vers les variables institutionnelles pour tenter de trouver une justification aux écarts de production entre pays inexpliqués par les seules données économiques. Plusieurs facteurs politiques et institutionnels ont alors été mis en avant : la démocratie chez Barro (1996), le respect des droits de propriété chez Clague, Keefer et Olson (1996), l'instabilité politique chez Alesina et Perotti (1994). Rodrik (1999) soutient l'idée selon laquelle une bonne gouvernance serait une condition nécessaire pour le succès des économies de marché. Hall et Jones (1999) montrent que les différences observées dans l'intensité du capital physique ainsi que dans le niveau d'éducation réalisé, expliquent uniquement une petite fraction dans les différences constatées des niveaux d'output par travailleur à travers les pays. Ils montrent alors que ce sont les différences dans

l'infrastructure sociale (institutions et politique gouvernementale) à travers les nations qui expliquent les différences constatées dans l'accumulation du capital, le niveau d'éducation réalisé et la productivité, lesquelles expliquent la disparité dans le niveau de revenu et de développement des pays.

I. L'étude empirique de première génération

On trouve une large littérature empirique soulignant l'importance de la gouvernance et des institutions comme facteur déterminant de la croissance et du développement. Cette littérature se manifeste sous forme d'études en coupe transversale de croissance de la croissance à travers les pays qui cherchent à établir une corrélation positive entre la qualité de gouvernance et la croissance. Le revenu par habitant ou encore le taux de croissance est régressé sur plusieurs indicateurs de gouvernance : les indicateurs étroits tels que les libertés civiles, les règles de loi, les droits de propriété, la stabilité politique et des indicateurs globaux de la gouvernance. D'autres variables sont utilisées dans ces régressions mais qui ne sont pas liées à la gouvernance comme des variables géographiques et historiques.

Dans ce qui suit nous présenterons les trois principales composantes de la gouvernance peuvent être distinguées : la démocratie (le type de régime politique, les libertés civiles, économiques et politiques) ; la stabilité politique (stabilité du gouvernement) et la corruption.

1. Démocratie et croissance économique

De nombreuses études économétriques mettent en relation, au niveau international, des indicateurs de démocratie repérés au niveau des Etats nations et différents indicateurs économiques. Elles utilisent, en général, des indicateurs subjectifs permettant des études transversales. Selon la synthèse ancienne de Borner et al (1995), ont été recensées seize études sur la relation « démocratie et croissance » et il a trouvé que trois études empiriques débouchaient sur une relation positive entre ces deux phénomènes, trois autres allaient en sens inverse et dix n'identifiaient aucune relation concluante.

Kormendi et Meguire (1985) et Scully (1988) ont utilisé des régressions de croissance en coupes transversales et les indices des droits civils et politiques de Gastil. Les auteurs suggèrent un impact direct sur l'amélioration de la croissance.

Barro (1991) et Olzer et Rodrik (1992), d'autre part, constatent que les libertés civiles et économiques auraient un effet positif sur la croissance dans la mesure où elles refléteraient un moindre engagement de l'Etat dans l'activité économique du pays.

Certains auteurs, tels que Helliwell (1994), Feng (1997-2003) et Muller (1997), ont montré l'existence de corrélations positives globales entre démocratie et croissance économique, la démocratie facilitant le développement en garantissant une stabilité des règles générales du jeu sur le long terme et en instituant le contrôle des dirigeants à travers l'imputabilité (accountability) et la responsabilité.

Clague et al (1996) ont montré que les démocraties protègent mieux les droits de propriété ainsi que les contrats, ce qui est essentiel pour attirer les investissements et favoriser la croissance. Ils insistent sur le fait que, statistiquement, la démocratie, à condition qu'elle soit « ancrée » politiquement et socialement, offre de meilleures garanties à la mise en œuvre des droits de propriété et des contrats que des régimes autoritaires dotés du même niveau de stabilité politique.

Une étude de Barro (1996) sur des données de panel et sur la période 1960-90, utilise un modèle de Solow et des indices des droits politiques. Barro transforme les indices de droits politiques en trois catégories : hautes, moyennes et faibles mesures de la qualité de la démocratie, et il constate que le niveau moyen de la démocratie favorise le plus la croissance. La conséquence est que, quand un nombre modéré de droits politiques a déjà été prorogée, une nouvelle augmentation pourrait effectivement diminuer la croissance, peut-être en raison de pressions sur la redistribution des revenus.

Rodrik (1998) montre que la démocratie engendre une plus grande stabilité dans les performances économiques que les régimes autoritaires, que la présence des libertés sociales et des droits politiques améliore la capacité de l'économie à s'ajuster à l'environnement international et que la démocratie favorise une meilleure répartition des revenus.

Il faut noter que les études qui utilisent des indicateurs liés à la transparence et à la garantie des droits de propriété sont considérées comme des études entre la démocratie et la croissance. D'ailleurs, Aron (2000) stipule que la transparence et la responsabilité publique tendent à améliorer la croissance économique et notamment la garantie des droits de propriété et le respect des contrats.

2. Corruption et croissance économique

D'après la théorie économique, la corruption devrait réduire la croissance du fait qu'elle fausse l'allocation des ressources, empêche leur maximisation et diminue les incitations à l'investissement (à la fois pour les entreprises du pays et de l'étranger). De plus, ses effets perniciose sévissent non seulement dans la sphère économique, mais plutôt dans les

domaines social et politique. Plusieurs études ont essayé de vérifier que la corruption nuit beaucoup à l'investissement et à la croissance économique.

Ces études ont montré la relation entre la corruption d'une part et la transparence, la responsabilité et la primauté de la règle du droit, d'autre part, est inverse, c'est-à-dire, à mesure que les mécanismes de responsabilisation par exemple deviennent efficaces, la corruption diminue et des progrès sont réalisés.

Paolo Mauro⁸³ met en évidence une corrélation négative entre la corruption et le taux d'investissement et entre la corruption et le taux de croissance pour 67 pays durant la période 1960-1985. Il a utilisé 9 indicateurs de l'efficacité institutionnelle du Business international, dont la valeur est comprise entre 0 et 10 : une note de 10 indique que les pays en question à des institutions bien établies et solides. Ces indicateurs sont :

- Changement politique et institutionnel
- Stabilité politique et sociale
- La capacité de l'opposition de prendre le pouvoir
- La stabilité du travail
- Les relations avec les pays voisins
- Le terrorisme
- Le système judiciaire
- La bureaucratie et la paperasserie
- La corruption

Mauro regroupe ces indicateurs dans 3 indices : l'indice de l'efficacité bureaucratique, l'indice de stabilité politique, l'indice de l'efficacité institutionnelle. Il trouve une corrélation forte entre l'indice de l'efficacité bureaucratique et la stabilité politique de 0,67. De plus la corruption est fortement associée négativement au taux d'investissement. La corruption et l'indice de l'efficacité bureaucratique sont en outre, associés négativement et significativement à la croissance moyenne de PIB/tête sur la période 1960-1985. L'étude montre que, si un pays comme l'Égypte améliore son efficacité administrative et réduisait sa corruption pour la ramener au niveau de celle de l'Argentine (ce qui correspond à une note de 6/10 au lieu de 4/10), son taux d'investissement augmenterait de 3% et son taux de croissance de 0,5%.

⁸³ MAURO. P (1995) « Corruption and Growth », Quarterly journal of economics vol, 3, august 1995. P 681-712.

L'étude de Gupta. S, Davoodi. H et Alonso-terme. R⁸⁴ (1998) : cette étude cherche à analyser la corrélation empirique entre la corruption et la distribution de revenu d'un côté et la corruption et la pauvreté d'un autre côté. Ils trouvent que la corruption est fortement corrélée avec l'inégalité des revenus, une détérioration dans l'indice de corruption d'un pays (2,52 points sur une échelle de 0 à 10) est associée à une augmentation dans le coefficient de Gini d'environ 4,4 points. De plus, l'augmentation de l'écart-type de l'indice de corruption d'un point réduit la croissance du revenu de 20% de la population la plus pauvre de 7,8%.

3. Instabilité politique et croissance économique

Quant aux études empiriques entre instabilité politique et croissance, elles sont généralement unanimes sur l'effet négatif de l'instabilité politique sur la croissance.

En faisant une étude sur 113 pays et sur la période 1950-1982 et 1960-1982, Alesina et al (1996) trouvent que la stabilité politique est la cause principale de la croissance économique et du bien être. En effet, les auteurs modélisent les effets de l'instabilité politique, en mesurant la probabilité d'un changement de gouvernement par trois définitions du changement (chaque changement dans le gouvernement, les changements majeurs dans le gouvernement et les coups d'Etat). L'estimation de la relation entre la croissance du revenu par habitant et une gamme de variables, donne des résultats robustes indiquant que l'instabilité politique a un impact négatif sur la croissance.

Le modèle de Landregan et Poole (1990), qui repose sur un échantillon de 121 pays couvrant la période 1950-1982, montre que le faible taux de croissance augmente la probabilité de réalisation d'un coup d'Etat.

Alesina, Ozler, Roubini et Swagel (1996) montrent sur un échantillon de 113 pays sur la période 1950-1982, que l'instabilité politique a un effet négatif et significatif sur la croissance économique. Les révolutions et les coups d'Etat semblent alors affecter négativement la croissance mais ces effets disparaissent lorsque les droits de propriété sont contrôlés (Barro 1996).

Svensson (1998) constate un lien négatif entre l'instabilité politique et la qualité des droits de propriété. Il conclut que si les droits de propriété sont inclus dans l'équation de l'investissement, les variables d'instabilité politique cessent d'être importantes.

⁸⁴ Gupta. S, Davoodi. H et Alonso-terme. R (1998) « does corruption affect income inequality and poverty ? » IMF working paper may 1998, pp 1-37.

L'ensemble de ces travaux empiriques met à jour un impact direct négatif de l'instabilité politique sur la croissance.

II. Une deuxième « génération d'études empiriques »

Plus récemment, une seconde série d'études empiriques a été entreprise dans le but de prendre en compte les aspects indirects de l'impact de la gouvernance et de la qualité des institutions sur la croissance. C'est une « deuxième génération d'études » qui cherchent, comme on l'a déjà évoqué, à identifier les différents canaux de transmission à travers lesquels la qualité de la gouvernance affecte la croissance.

Cette deuxième génération d'études diffère de la première génération au moins pour deux raisons principales. Premièrement, elle va tenter de donner un cadre théorique à l'impact de la qualité des institutions sur les performances économiques, via ses effets sur les différentes composantes de la fonction de production à savoir la productivité et l'accumulation du capital physique et humain (Hall et Jones (1999) et Rodrick et al (2002)). En d'autres termes, dans ces études, l'analyse empirique est réalisée à base de propositions théoriques et non pas sur des hypothèses ad hoc. Deuxièmement, certains de ces travaux empiriques tentent d'introduire des mesures synthétiques qui représentent le concept de gouvernance en général.

Dans ce qui suit, on va tenter de présenter une analyse des effets possibles de la gouvernance ou encore de ses différentes composantes sur la croissance à travers une analyse de la fonction de production. En d'autres termes, il s'agit d'étudier, d'une part, la relation entre la gouvernance et la productivité et d'autre part, la relation entre la gouvernance et l'accumulation du capital (capital physique et humain). Aron (2000) fait remarquer que, en influant sur la productivité des facteurs, les institutions auraient également un impact indirect sur l'accumulation des facteurs de production.

Les pays avec de meilleures "institutions", des droits de propriété garantis et moins de distorsions politiques investiront plus dans le capital (physique et humain) et utiliseront ces facteurs plus efficacement pour réaliser un niveau plus grand de revenu.

1. Gouvernance, accumulation des facteurs et productivité

1.1. Gouvernance, accumulation du capital physique et croissance

Si les institutions affectent principalement les investissements, alors les institutions affectent la croissance indirectement à travers ce qui est souvent appelé «le canal de

l'investissement». Intuitivement, trois arguments en faveur d'un lien positif entre les institutions et l'investissement sont présentés par Besley (1995). Premièrement, la garantie des droits de propriété pourrait protéger les fruits de l'investissement de l'expropriation par l'État ou d'autres individus. Deuxièmement, les institutions efficaces qui régissent les marchés du crédit et l'exécution des contrats peuvent éliminer les obstacles à la situation financière et aux dispositions financières et contractuelles qui sont nécessaires avant d'effectuer l'investissement. Troisièmement, les institutions qui facilitent les transactions économiques entre les individus et les entreprises augmentent les gains du commerce et, donc, augmentent le rendement potentiel de l'investissement.

Bien que l'investissement privé soit l'un des principaux canaux par lesquels les institutions exercent leur influence sur la croissance et le développement économique, très peu de recherches ont été réalisées sur la relation entre l'investissement privé et la gouvernance. Aron (2000) regrette la limitation des études empiriques traitant de la relation entre institutions et croissance, aux seules études transversales moyennant des données pour une période donnée et sur un échantillon de pays et de ne pas s'étendre aux études moyennant les modèles à équations simultanées. En effet, il souligne que l'effet de la qualité des institutions sur la croissance ne peut pas être détecté par un simple coefficient de corrélation et que leurs effets doivent passer plutôt à travers l'augmentation du volume de l'investissement. En effet, il stipule que la réduction des lourdeurs bureaucratiques et des tentatives de corruption est la garantie des droits de propriété. Il suggère alors qu'il est important que les études empiriques prennent en considération la relation simultanée entre croissance, investissement et institutions.

En effet, les études existantes sur la gouvernance et l'investissement privé sont généralement concentrées sur l'effet de la qualité du système judiciaire, un des éléments de la gouvernance. L'investissement privé est très sensible aux changements dans l'environnement des entreprises, où la bonne gouvernance constitue un élément important. La BM (2004) constate une forte corrélation entre le climat de l'investissement privé et les décisions d'investissement, et elle suggère que l'amélioration de la gouvernance améliore le climat de l'investissement par l'amélioration de la bureaucratie et la prévisibilité des performances qui, à son tour, réduit l'incertitude et le coût de faire des affaires. Ce n'est pas seulement le cas pour la corruption et la qualité bureaucratique, mais aussi pour la responsabilité publique qui n'a ni un consensus théorique, ni empirique clair et précis. Toutefois, l'étude de Pastor et Sung (1995) est l'une des rares études qui a pu montrer un effet positif de différents indicateurs

démocratiques et l'investissement privé dans les pays en développement. Quelques études ont également abordé avec plus de succès le lien entre l'instabilité politique et la décision d'investissement des entreprises (Alesina et Perotti, 1996).

De-Haan et Siemann (1996) montrent que l'effet de l'instabilité politique passe principalement par l'investissement. Toutefois, Guillaumont, Guillaumont et Brun (1999) ne nient pas l'effet négatif de l'instabilité politique sur la croissance mais contestent ces effets dans le cas des pays africains et ils montrent que l'effet de l'instabilité politique, définie comme une combinaison de coups d'État et de guerres civiles est plutôt direct sur le résidu de la croissance et non pas le biais de l'accumulation de l'investissement.

L'effet de la démocratie sur l'investissement est également testé et le résultat qui ressort est qu'un régime démocratique est censé minimiser les comportements de « prédation ». Selon Dixit et Pindick (1994), plus les institutions assurent efficacement le respect des droits de propriété, plus la probabilité d'une expropriation des rendements de l'investissement diminue et plus certainement celui-ci est mis en oeuvre. Il peut alors exister un lien direct entre démocratie et investissement qui aurait certainement des répercussions sur la croissance.

L'instabilité politique peut nuire indirectement à la croissance économique en affectant l'accumulation des facteurs de production. Le cadre institutionnel va affecter l'investissement et l'accumulation du capital humain. Fosu (1992) souligne que, en présence d'instabilité politique, le risque de perte de capital augmente, ce qui fait baisser le volume de l'investissement effectivement entrepris. Le pays instable voit alors les investisseurs nationaux et étrangers se détourner des opportunités offertes par l'économie nationale. Ce qui peut avoir des conséquences négatives sérieuses sur la croissance, notamment la baisse de l'investissement, la détérioration des performances à l'exportation, et les difficultés de financement des projets privés et publics.

1.2. Gouvernance, capital humain et croissance

Certains travaux ont montré que la gouvernance ou encore certaines composantes de la gouvernance affecte la croissance via son effet sur le capital humain. Toutefois, le lien entre qualité des institutions et capital humain est complexe.

En général, l'existence d'un régime démocratique est de nature à favoriser la mise en oeuvre de politiques publiques orientées vers l'accumulation du capital humain. Ainsi, l'existence d'une responsabilité publique face à un Parlement lui même désigné d'une façon démocratique, est susceptible d'inciter le premier à fournir des efforts correspondants aux

besoins fondamentaux exprimés par la population. Dans ces conditions, les autorités publiques seront, dans une certaine mesure, du moins contraintes de mettre en œuvre des politiques redistributives dont l'effort en matière d'éducation pourra constituer l'une des composantes.

D'autre part, la présence d'un régime démocratique dans une société s'accompagne souvent de transformations radicales des sociétés qui connaissent ces évolutions politiques. La démocratie pourrait avoir un effet sur les performances économiques via le changement social. Il semblerait que le processus électoral et l'apprentissage de la démocratie contribueraient à « désaffilier » les individus des solidarités communautaires et traditionnelles. Plus précisément, la démocratie permettrait une évolution indispensable au développement de l'initiative individuelle, lui-même condition du développement économique, via la liquidation progressive des liens hiérarchiques constitutifs des sociétés traditionnelles [kauffman (2001)].

Saint-Paul et Verdier (1993) modélisent l'existence probable d'une telle relation entre démocratie et capital humain à travers un modèle de croissance endogène. Au sein de ce dernier, l'effort redistributif consenti par les pouvoirs publics, représenté par le montant des dépenses d'éducation, dépend d'un certain équilibre politique, tel que davantage de démocratie débouche sur un effort accru d'accumulation du capital humain. Il est vraisemblable que, si la démocratie accorde plus de considération aux besoins de la population que la dictature, son choix devrait faciliter l'adoption de politiques favorables à l'éducation. La démocratie constitue, par ce biais, un facteur supplémentaire d'émancipation et d'indépendance des individus. On peut, en outre, considérer l'éducation, mais comme un facteur contribuant directement à la croissance économique. Là encore, si l'on suit les travaux de Mankiw, Romer et Weil (1992), la démocratie constituerait, par le biais de la scolarisation, un facteur favorable à la croissance économique.

Fosu (1992) insiste sur la variable du « capital humain » comme un canal d'influence. L'ajout de variables croisées lui permet de déduire que c'est au travers de la chute de productivité de ce dernier facteur, due, selon lui à une fuite des cerveaux, que la croissance est durablement affectée par l'instabilité politique. Fosu (1992) montre qu'il en va de même pour l'accumulation du capital humain : l'instabilité politique pourrait provoquer la fuite des cerveaux. Cet effet de volume s'accompagne également et naturellement d'un effet réducteur sur la productivité des facteurs.

Baum et Lake (2003) soutiennent qu'il existe d'importants effets indirects de la démocratie sur la croissance qui passent à travers le capital humain : l'espérance de vie et

l'enseignement secondaire. L'espérance de vie est un indicateur de la santé globale et reflète donc la capacité de la force de travail de travailler et d'utiliser leurs compétences. Quand la démocratie se développe dans les pays en développement, les ouvriers vont disposer d'un nouveau pouvoir et seront susceptibles d'exiger de meilleures conditions de vie, des services médicaux, l'accès à l'eau potable, et ainsi de suite, toutes conditions qui contribuent à une augmentation de l'espérance de vie et, à son tour, à une augmentation de la productivité accrue. Quant au niveau d'éducation secondaire, il capture une forme plus avancée de capital humain, notamment les compétences nécessaires dans une société moderne et industrielle. Plus précisément, ce sont les compétences possédées par les ouvriers qui vont améliorer la productivité, l'accumulation de capital physique et donc augmenter le niveau de richesse.

1.3. Gouvernance et productivité totale des facteurs

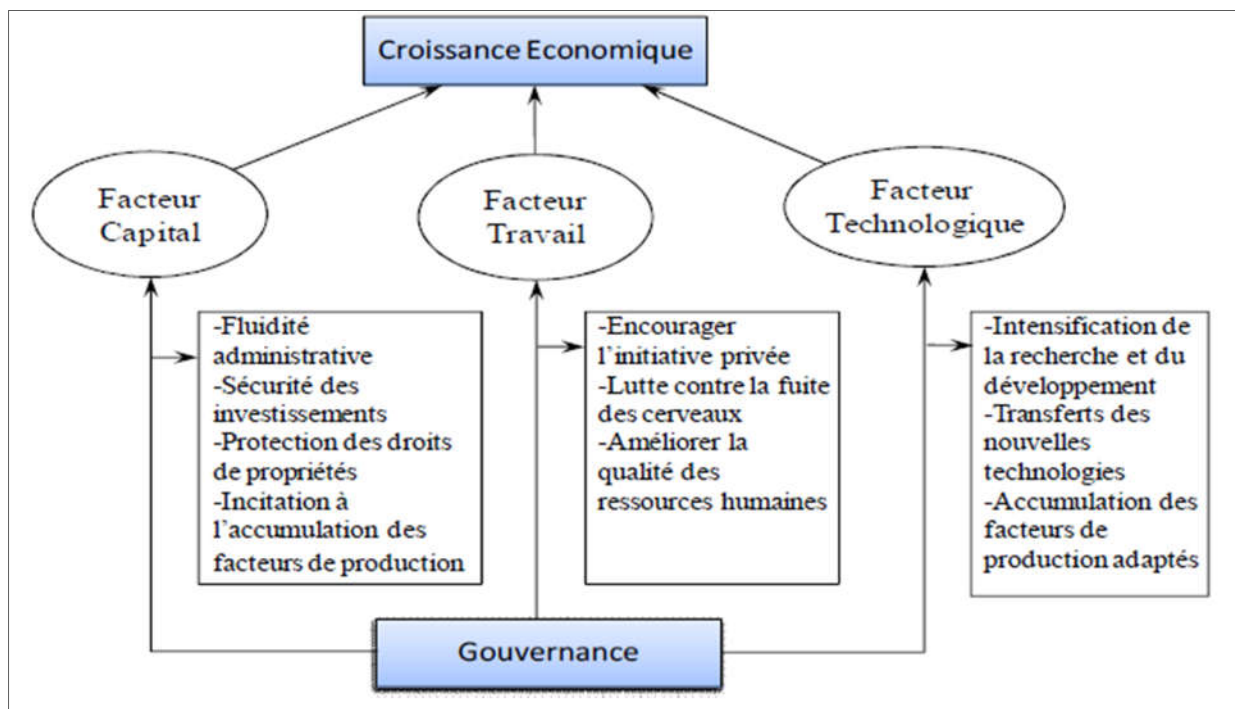
Un autre canal par lequel les institutions pourraient affecter la croissance est l'évolution de la fonction de production globale. Autrement dit, des différences à travers les champs de dispositions institutionnelles peuvent causer une variation d'efficacité productive entre les pays.

La théorie de la croissance qui a été élaborée dans les années 50 et 60 souligne la nécessité d'accumuler des facteurs de production (capital et travail) et d'accroître la productivité avec laquelle ces facteurs sont utilisés. En effet, l'accumulation des facteurs de production ne peut plus être considérée comme le principal moteur de la croissance, mais il existe un autre élément qui peut en être le véritable moteur: la PTF. En effet, dans la littérature récente de la théorie de la croissance, il est de plus en plus reconnu que l'accumulation des facteurs ne doit pas être le principal moteur de la croissance. Ce constat a été beaucoup appuyé par Easterly et Levine (2002) qui observent qu'il existerait autre chose qui détermine les différentiels de croissance entre les pays. En termes plus classiques, l'évolution de la productivité devrait être le premier moteur de la croissance. Il semble alors que ce qui importe pour la croissance n'est pas seulement la quantité des facteurs de production accumulés par le pays mais surtout la manière avec laquelle il combine ces facteurs. La qualité des institutions d'un pays affecte alors la productivité des facteurs de production ; cela laisse entendre que les pays riches sont plus riches car ils utilisent plus efficacement leurs facteurs de production : c'est l'effet direct de la qualité de la gouvernance sur la croissance.

La littérature théorique qui traite de la relation entre les institutions et la productivité est malheureusement limitée par rapport à la littérature empirique. Trois arguments peuvent

être avancés pour éclairer l'effet de la qualité de la gouvernance sur l'efficacité productive. Le premier argument se trouve dans le fait que quelques aspects de la mauvaise gouvernance (la corruption, l'instabilité politique, une mauvaise qualité bureaucratique...) peuvent agir comme une taxe sur les activités productives et donc réduire la quantité de leur production.

Cela permettrait non seulement de fournir une incitation à accumuler moins de ressources productives, mais aussi d'utiliser ces ressources moins intensivement, entraînant alors une baisse de la productivité. Le deuxième argument selon lequel une mauvaise gouvernance peut entraîner une baisse d'efficacité est de fournir une incitation à détourner les efforts des activités productives. L'illustration la plus évidente est la faiblesse de l'État de droit qui aboutit au vol répandu qui contraint des agents pour investir dans la protection de leur propriété. Nous pouvons résumer notre analyse de la relation entre la gouvernance et la croissance dans la Figure ci-dessous :



Source : CHATTI O. (2010).

2. Les résultats empiriques des études de deuxième génération

Les études empiriques qui cherchent à déterminer les canaux de transmission à travers lesquels la gouvernance affecte la croissance sont hétérogènes sur la méthode et sur l'indicateur de gouvernance utilisé. En effet certaines études utilisent l'approche comptable de la croissance alors que d'autres utilisent les modèles à équations simultanées. Quant à la mesure de la gouvernance employée, certaines études emploient un indicateur agrégé de gouvernance, alors que certaines emploient une mesure de l'une de ses composantes.

Par exemple, Tavares et Wacziarg (1997) s'attachent à déterminer les différents canaux de transmission de la démocratie sur la croissance, à l'aide d'un modèle à équations simultanées.

A cette fin, ils se réfèrent au modèle de Solow augmenté qu'ils appliquent à 52 pays (développés et en voie le développement) sur la période 1970-1989. Leur indicateur de démocratie repose sur un indice des droits politiques. Les auteurs font remarquer le caractère indirect de l'impact du cadre institutionnel sur la croissance et que la forme institutionnelle d'un régime n'est, a priori, pas liée à la vitesse d'accumulation de la production, ou du moins que le lien direct n'est pas forcément intuitif. En revanche, ils soulignent que l'environnement institutionnel semble essentiel pour déterminer l'efficacité de certains facteurs de production et établir un climat propice à la croissance. Ils concluent à une influence positive de la démocratie sur les performances économiques via son rôle sur l'accumulation du capital humain et sur la stabilité politique des pays. Ils déduisent également de leurs estimations un impact négatif de la démocratie sur l'ouverture économique qui suggère une relation régissant de façon négative sur les performances économiques. Mais l'effet global de la démocratie, une fois additionnés tous les impacts différenciés, leur apparaît statistiquement positif.

Poirson (1998) montre, avec la même méthodologie et des sources similaires, que, si les institutions ont un impact direct sur la croissance, elles ne parviennent pas à influencer le taux d'investissement privé, remettant en cause un des canaux d'action présumés de la démocratie.

Hall et Jones (1999) partent d'une fonction de production type Cobb-Douglas pour calculer l'output par travailleur pour un échantillon de 123 pays. Cette démarche leur permet de cerner les contributions respectives des trois déterminants traditionnels du niveau d'output par travailleur : le capital physique, le capital humain et la productivité. Après avoir constaté les grandes disparités entre les pays, les auteurs concluent que les différences observées dans l'intensité du capital physique ainsi que dans le niveau d'éducation réalisé, expliquent uniquement une petite fraction des différences constatées des niveaux d'output par travailleur entre les pays (Hall et Jones 1999). A partir de plusieurs analyses de régression, ils montrent que ce sont les différences dans « les infrastructures sociales » entre les nations qui expliquent les larges différences constatées dans l'accumulation du capital, le niveau d'éducation réalisé et la productivité, lesquelles expliquent les disparités des niveaux de revenu et de développement des pays. Les infrastructures sociales sont définies de la façon suivante : "By social infrastructure we mean the institutions and government policies that determine the

economic environment within which individuals accumulate skills, and firms accumulate capital and produce output " (Hall et Jones 1999). Les auteurs expliquent ce résultat par l'idée selon laquelle de faibles 'infrastructures sociales' créent des disparités dans la conduite des affaires économiques en altérant l'allocation des ressources vers des emplois improductifs au détriment des investissements productifs. Une société dont les infrastructures sociales la met à l'abri de cette diversion, voit ses unités productives fonctionner à la frontière de l'efficience productive. La maîtrise de cette diversion passe par un contrôle nécessairement social. Les institutions semblent affecter plus la productivité des facteurs de production que leur accumulation.

Toutefois, Rodrik et al (2002) à travers une étude en coupe transversale et sur un échantillon de 80 pays, trouvent que les institutions ont un impact quantitatif beaucoup plus important sur l'accumulation du capital physique que sur la productivité totale des facteurs. Eichler et al (2006) trouvent que le principal rôle des institutions est d'encourager l'accumulation des facteurs de production. Ils trouvent que 82% de l'effet des institutions sur le niveau du PIB passe par l'accumulation du capital physique et humain, mais avec une part beaucoup plus importante attribuée au capital physique. Olson et al (2000) trouvent aussi qu'une mauvaise qualité des institutions est associée à une faible croissance de la productivité. Knack et Keefer

(1995) et Knack (1996) utilisent deux indices institutionnels dans leurs régressions et ils trouvent que les deux indices institutionnels sont significatifs dans les régressions de l'investissement au cours des périodes 1974-89 et 1960-89, confirmant un effet indirect sur la croissance par l'accumulation des facteurs.

Dans un document récent, Adkins et al. (2002) étudiaient de la relation entre l'efficacité globale et la liberté économique. Ils montrent que le manque de liberté économique entraîne une baisse de l'efficacité globale. Toutefois, la liberté économique n'est qu'un aspect des institutions et d'autres éléments de preuve doivent être étudiés sur la relation entre la gouvernance et l'efficacité. Dollar et Kraay (2003) montrent qu'une entreprise confrontée à des démarches administratives longues et coûteuses, qui ne peut obtenir rapidement accès au réseau des télécommunications et qui subit des coupures d'électricité, est bien moins productive et rentable qu'une entreprise sujette à une meilleure gouvernance publique. En d'autres termes, la qualité de la gouvernance publique dans un pays donné se mesure par le respect des droits civils et politiques par la stabilité politique, la fourniture des biens publics, l'efficacité de l'administration, la gestion macroéconomique, la qualité des

réglementations et l'existence d'un Etat de droit. Chaque dimension agit, directement ou indirectement, sur les coûts de transaction et de production.

En définitive, ce qu'on peut dire, c'est que les études empiriques sont relativement homogènes quant à l'impact de la gouvernance sur les performances économiques mais largement hétérogènes quant à l'identification des canaux de transmission. Elles apparaissent également hétérogènes quant aux indicateurs de gouvernance utilisés de façon privilégiée et aux estimations mises en oeuvre. Fukuyama (2008) souligne que la grande littérature économétrique reliant les institutions à la croissance, introduit souvent de façon incohérente la notion d'institution ou de gouvernance dans les régressions, en faisant référence, tantôt à la capacité de l'État, à la primauté du droit ou encore à la démocratie, Alors que chacune de ces trois composantes de gouvernance a des effets différents sur la croissance⁸⁵.

L'hétérogénéité des résultats nous permet de tirer deux principales conclusions. La première est que les institutions toutes seules ne peuvent pas promouvoir la croissance et que leurs effets doivent être opérés par l'intermédiaire de leur impact sur l'accumulation des facteurs (effet indirecte) et/ou sur la productivité (effet directe). La seconde est que les conclusions de ces travaux sont hétérogènes et ne vont pas dans le même sens. Cela revient en grande partie à l'hypothèse principale peu pertinente adoptée dans ces études qui sont celle d'une fonction de production identique pour tous les pays.

⁸⁵ Fukuyama (2008), dans *Governance, Growth, and Development Decision-making*, Banque Mondiale 2008.

Conclusion :

Notre objectif dans ce troisième chapitre était de montrer comment les facteurs institutionnels et plus précisément la gouvernance influent sur la croissance économique.

Nous avons tout d'abord montré que, pour analyser la dynamique de la croissance, la théorie économique s'est concentrée sur les déterminants classiques : le travail, le capital et le progrès technique. En effet, dans la théorie néoclassique de la croissance et principalement dans le modèle de Solow (1956), les facteurs politiques et institutionnels n'ont aucune place et ne sont pas abordés. Ce n'est qu'avec les développements récents de la théorie de la croissance endogène qu'on a commencé à accorder une certaine importance aux facteurs institutionnels notamment avec la reconnaissance du rôle de l'Etat. Cette reconnaissance reste timide et très implicite.

Ce sont les travaux de la Nouvelle Economie Institutionnelle et ceux de North (1990) qui sont à l'origine de la mise en avant du rôle des institutions dans la croissance économique dans les pays en développement. Nous en avons souligné l'importance dans l'analyse de North.

Aujourd'hui, il est largement admis que l'économie des institutions prouve que ce sont les institutions qui déterminent les performances des économies nationales. En effet, depuis les travaux de North (1991), on admet qu'un environnement institutionnel efficace est celui qui permet les transactions économiques, réduit au minimum les incertitudes et garantit les droits de propriété.

Bien qu'imprécis et imparfaits les indicateurs et les bases de données sur la gouvernance permettent d'isoler les pays connaissant les problèmes de gouvernance et, parfois, d'identifier avec précision les carences existantes. Plus encore, ces données contribuent à une meilleure connaissance des causes et des conséquences de la mauvaise gouvernance. Cependant, ces indicateurs constituent une première tentative visant à aller au-delà des indicateurs globaux et à s'attacher à concevoir les indicateurs spécifiques concernant les aspects fondamentaux de la gouvernance qui mettent en évidence l'étroite corrélation entre développement et amélioration de la gouvernance.

Mais, sur un autre plan les meilleurs indicateurs demeurent imprécis et ne donnent guère d'informations sur les défaillances institutionnelles à l'origine des faiblesses de la gouvernance dans ou telle situation. De plus, il est indispensable de noter que bien que les activités de formation et de recherche de ces organisations et instituts de recherche sur la

gouvernance soient fondées sur une analyse rigoureuse, une interprétation prudente et une distribution transparente des données ; les analyses et les études élaborées à partir de ces données ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'institution ou de ces directeurs exécutifs, et leur utilisation et interprétations devront rester prudentes. En effet, un certains nombres de problèmes persistent lors de l'élaboration de ces études. Parmi ces problèmes, on cite par exemple :

Le défi redoutable que pose-la collecte des données à mesurer et à comparer entre les différents pays.

Hétérogénéité et diversité des situations, problèmes d'échelle spatiale et temporelle, diversité et multiplicité des acteurs concernés.

De plus, il se pose un problème méthodologique majeur qui a trait naturellement au poids relatif des différents indicateurs, pris individuellement [problèmes liés aux contenu et au format des indicateurs (individuel ou composite)].

Enfin, il serait nécessaire de mentionner que les études élaborées sur la gouvernance, ont montré la nécessaire complémentarité entre les deux volets de la gouvernance : la gouvernance politique et la gouvernance administrative, pour établir une bonne gouvernance.

Tout cela est dans le but de parvenir à une évaluation générale de la gouvernance qui permet de quantifier l'ampleur de celle-ci sur le développement économique et contribuer à déterminer la nature de la relation pouvant exister entre les deux.

D'ailleurs, selon la littérature empirique, tant à travers des indicateurs étroits de la gouvernance que des indicateurs globaux, nous avons pu montrer que la gouvernance a une forte influence sur les niveaux des revenus. Après avoir présenté l'essentiel des résultats de ces travaux, quelques remarques sont à signaler concernant les procédures de réalisation de ces études et les résultats trouvés.

Les recherches économétriques utilisent généralement des données fournies par des organisations d'études sur les risques, qui font appel entre autre à des experts indépendants, et à des journalistes afin d'évaluer l'ampleur des facteurs institutionnels.

Les études empiriques dépendent des définitions des variables de ces critères propres à chaque agence, le chercheur qui utilise différentes sources de données doit tenir compte de cette diversité.

L'utilisation d'indices subjectifs rassemblés par ces organisations montre comme l'indique Alesina et Perotti (1994), un problème de corrélation entre les variables comme le montre l'étude de Knack et Keefer (1995) où on trouve que les mesures de la corruption par exemple, et en corrélation étroite avec celles de l'instabilité politique.

Dans ce qui suit, nous allons essayer de valider le constat de forte corrélation positive et significative entre la bonne gouvernance et les performances économiques, par une analyse empirique en utilisant d'un modèle vectoriel autorégressif (VAR) pour le cas du Maroc.

CHAPITRE IV :

**ETUDE EMPIRIQUE DE LA
RELATION ENTRE GOUVERNANCE
ET CROISSANCE ECONOMIQUE
POUR LE CAS DU MAROC**

Introduction :

L'objectif de ce chapitre est multiple. Il consiste d'abord, à définir à l'aide des données nationales, une mesure de la gouvernance qui permet, dans un deuxième temps, de déterminer l'impact de celle-ci sur les performances économiques au Maroc sur la période : 2002-2016 avec les données trimestrielles. Pour y parvenir, nous utiliserons la méthodologie vectorielle autorégressive (VAR). Cette méthode, prenant en considération la non stationnarité et la cointégration des séries, nous a permis de distinguer les relations de court terme et celles de long terme, pour explorer la liaison causale entre la gouvernance et la croissance économique au Maroc.

Ensuite, l'étude tente de vérifier la validité des hypothèses théoriques précitées dans la partie théorique de la thèse à savoir l'importance de la gouvernance dans le processus de la croissance économique.

L'essai s'ajoute, en définitive, aux multiples travaux empiriques, qui examinent le lien entre des variables institutionnelles et certains indicateurs économique et qui ont montré l'existence d'une étroite corrélation entre ces variables, mais à des degrés différentes. L'idée, ici, consiste à s'inspirer de la méthodologie utilisée par les principaux économistes qui ont travaillé sur ce thème (essentiellement Paolo Morau, Daniel Kaufmann et Robert Barro). Elle consiste à analyser l'impact de la gouvernance globale ou agrégée sur le développement économique et non seulement celle de la corruption comme chez Morau ou de la démocratie chez Barro.

Dans ce qui suit, nous allons, dans un premier temps, spécifier le modèle à estimer et définir les variables utilisées ainsi que la procédure de mesure de la gouvernance. Par la suite, nous présenterons une analyse descriptive qui nous permet de présenter l'évolution des variables et la méthode économétrique qui se fera en trois étapes : tests de racine unitaire, test de cointégration de Johansen, test de causalité de Granger dans le cadre d'un modèle vectoriel à correction d'erreurs.

SECTION 1 : CHOIX DES VARIABLES ET LEUR EVOLUTION

Une large gamme d'indicateurs permet d'éclairer divers aspects de la gouvernance. Pour notre étude, nous avons essayé d'utiliser des variables qui reflètent le mieux le contenu de la gouvernance au Maroc.

Dans un premier point, nous allons essayer de spécifier le modèle à estimer avant de passer au choix des variables et leur évolution qui fera l'objet du deuxième point.

I. Une spécification du modèle à estimer

Notre point de départ est la fonction de production Cobb-Douglas du modèle de croissance endogène suivant :

$$Y_t = K_t^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta} \quad [1]$$

Avec,

Y : Le produit intérieur brut réel ;

K : Le stock de capital physique ;

H : Le stock de capital humain ;

L : Le travail brut ;

A : Facteur reflétant le niveau de technologie et d'efficacité dans une économie donnée ;

t : Un indice de temps ;

On suppose que $\alpha + \beta < 1$. Le travail brut et le niveau de technologie sont donnés par les fonctions suivantes :

$$L_t = L_0 e^{nt} \quad [2]$$

$$A_t = A_0 e^{gt + p\theta} \quad [3]$$

Avec n : taux de croissance exogène de travail, g : taux de croissance exogène du progrès technologique, p : un vecteur des variables institutionnelles qui peuvent affecter le niveau de technologie et d'efficacité dans une économie donnée et θ : un vecteur des coefficients reliant ces variables.

Dans ce modèle, la variable A dépend des améliorations technologiques exogènes, du degré d'ouverture commerciale et du niveau des autres variables. Il est évident que (A) dans notre étude diffère de celle employée par Mankiw et al. (1992). Cette modification est particulièrement appropriée à la validation empirique du lien entre la qualité des institutions et la croissance économique. Les améliorations technologiques sont encouragées par des institutions efficaces (North 1990) et par un environnement institutionnel sain (Bonne gouvernance), [Banque Mondiale].

Dans l'état d'équilibre, le rendement par ouvrier augmente à un taux constant g (la composante exogène du taux de croissance de la variable reflétant le niveau de technologie et d'efficacité d'une économie). Ces résultats peuvent être obtenus directement à partir de la définition de rendement par ouvrier efficace (productivité moyenne du travail) :

$$\frac{Y_t}{A_t L_t} = (k_t)^\alpha \cdot (h_t)^\beta \Rightarrow \frac{Y_t}{L_t} = A_t (k_t)^\alpha \cdot (h_t)^\beta \quad [4]$$

En effet :

$$\frac{Y_t}{A_t L_t} = \frac{K_t^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta+\beta}}{(A_t L_t)^{1-\alpha-\beta}}$$

$$\frac{Y_t}{A_t L_t} = \left[\frac{K_t}{A_t L_t} \right]^\alpha \cdot \left[\frac{K_t}{A_t L_t} \right]^\beta \cdot \left[\frac{K_t}{A_t L_t} \right]^{1-\alpha-\beta} = (k_t)^\alpha \cdot (h_t)^\beta$$

$$\text{Soit : } y^* = \left[\frac{Y_t}{L_t} \right]^*$$

En appliquant le logarithme des deux cotés pour l'équation [4] et pour simplifier le calcul nous éliminons l'indice temps, nous avons alors :

$$\ln \left(\frac{Y_t}{L_t} \right)^* = \ln(A_0) + g \cdot t + \theta \cdot p + \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta} \ln(s_k) + \frac{\beta}{1-\alpha-\beta} \ln(s_h) - \frac{\alpha+\beta}{1-\alpha-\beta} \ln(n+g+\delta) \quad [5]$$

L'équation [5] détermine le produit par ouvrier à l'état d'équilibre, où nous trouvons le vecteur p regroupant les variables institutionnelles qui seront définies par la suite. En raison de limitation des données, nous pouvons supposer dans cette étude que s^h et $g \cdot t$ ne changent pas à travers le temps (Demetriades et Law (2006))⁸⁶, alors que s^k et n varient. En effet,

⁸⁶ Demetriades, P. & Law S. H., (2006), « Finance, institutions and economic development », International Journal of Finance & Economics, (2006), 245-260.

$\ln(A_0)$, $g.t$ et s^h peuvent être regroupés dans une constante α_0 dans l'équation [6]. Alors, le produit par ouvrier (appelé aussi productivité moyenne du travail) est donné par :

$$\ln\left(\frac{Y}{L}\right)^* = \alpha_0 + \theta.P + \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta} \ln(s_k) + \left(-\frac{\alpha+\beta}{1-\alpha-\beta}\right) \ln(n+g+\delta) \quad [6]$$

Avec P : comme vecteur regroupant les variables institutionnelle.

Après simplification de l'équation [6], nous obtenons une équation d'évaluation pour la relation entre la qualité des institutions et le produit par ouvrier :

$$\ln(y) = \alpha_0 + \alpha_1 IGG + \alpha_2 \ln(k) + \alpha_3 \ln(n+g+\delta) \quad [7]$$

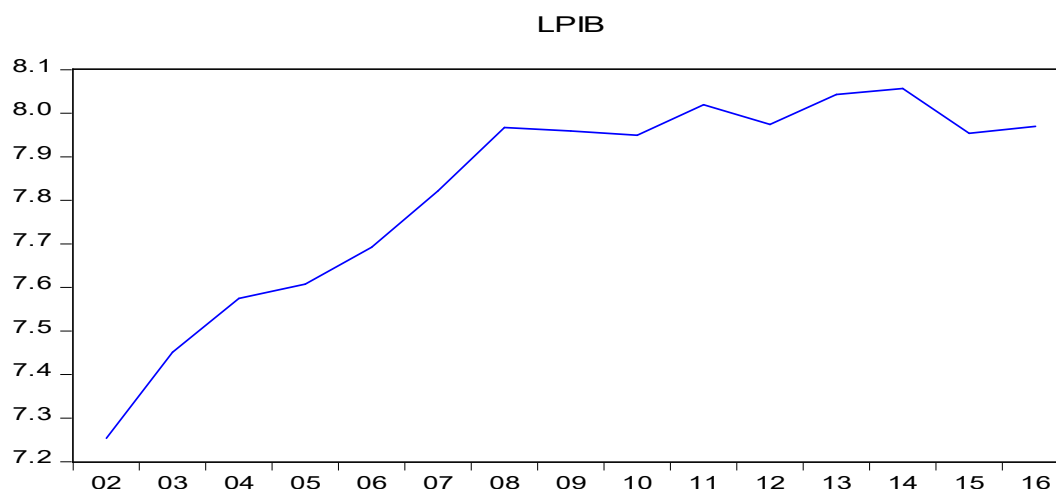
Avec, y : Produit Intérieur Brut par ouvrier (PIB/tête) ; IGG : un vecteur regroupant les variables de la gouvernance, k : le stock du capital en investissement ou accumulation du capital physique (obtenue par la variable Formation Brute de Capital Fixe ; n comme taux de croissance du travail (force de travail) ; g : taux de croissance de la technologie ou du progrès technologique et δ : taux de dépréciation. g et δ sont supposés constantes à travers le temps et à travers pays et leur somme est égale à 0,05 (Mankiw et al. 1992). $\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2$ et α_3 sont des coefficients à estimer.

II. Les variables utilisées et leur évolution

1. Choix de la variable dépendante : PIB par habitant

Le PIB par habitant est le produit intérieur brut divisé par la population au milieu de l'année. Le PIB est la somme de la valeur ajoutée brute de tous les producteurs résidents de l'économie plus les taxes sur les produits et moins les subventions non incluses dans la valeur des produits. Il est calculé sans déduction pour dépréciation des actifs fabriqués ou pour épuisement et dégradation des ressources naturelles. Les données sont en dollar américain constant de 2010. L'évolution de cette variable, est donnée par le graphe suivant :

Graphe n°1 : Évolution du PIB par habitant en logarithme (\$ US constants de 2010)



D'après ce graphe, on constate que le PIB a connu une évolution semblable marquant une tendance jusqu'à juillet 2008, date à laquelle celui-ci enregistre une évolution presque stable.

2. Choix des variables explicatives

Dans ce travail, nous avons opté pour les choix suivants :

2.1. Les variables de la gouvernance

L'étude de Kaufman et al. fait appel au moins à 250 indicateurs pour mesurer la qualité des institutions dans un pays. Les informations collectées proviennent de vingt-cinq sources différentes et sont produites par dix-huit organisations internationales. Cette base de données couvre 199 pays pour les années 1996, 1998 et 2002. Chaque pays obtient un score qui varie entre -2,5 et +2,5. Une valeur plus élevée pour un pays donné à une date donnée correspond à une meilleure gouvernance.

Selon Kaufmann, Kraay et Mastruzzi (2003)⁸⁷, l'indice global de gouvernance est calculé comme la moyenne des six mesures suivantes :

- **Voix et responsabilité (VA - voice and accountability) :**

Mesure la possibilité des citoyens d'un pays à participer et à choisir le gouvernement. Il est basé sur un certain nombre d'indicateurs mesurant différents aspects du processus politique, des libertés civiles et des droits humains et politiques.

- **Stabilité politique et absence de violence / Terrorisme (PS – political stability) :**

Mesure la vraisemblance que le gouvernement en place soit déstabilisé ou renversé par

⁸⁷ Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. (2003) : « Governance Matter III. Governance Indicator for 1996-2002 », World Bank Policy Research Working Paper, n° 2772, Washington D.C.

des moyens anticonstitutionnel et/ou violents soit menacé par l'ordre public tel que le terrorisme.

- **Efficacité gouvernementale (GE – government effectiveness) :**

Mesure les aspects liés à la qualité et la disponibilité du service public, la bureaucratie, la compétence des fonctionnaires de l'Etat. L'indépendance de l'administration de la pression politique ainsi la crédibilité et la transparence du gouvernement dans ses réformes, ses engagements et ses politiques adoptées.

- **Qualité de régulation (RQ – regulatory quality) :**

Concentre sur les politiques elles-mêmes incluant des mesures de l'incidence des politiques anti-marchés comme le contrôle des prix ou supervision et surveillance bancaire inadéquate ainsi que la perception du blocage imposée par une régulation excessive et le climat des affaires.

- **L'autorité de droit (RL - Rule of Law) :**

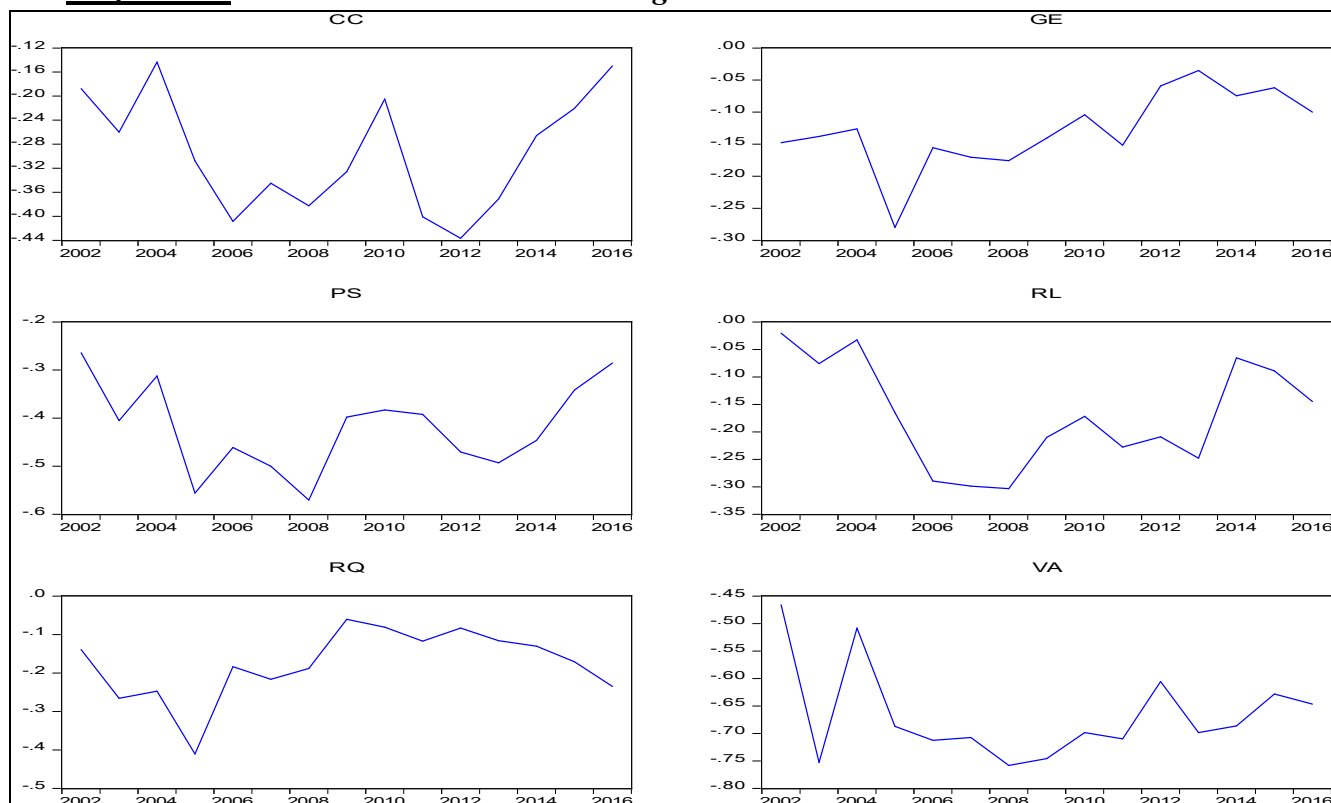
Inclut plusieurs indicateurs qui mesurent la confiance de citoyens dans le respect des lois et règles de la société. Ceci inclut les perceptions de l'incidence des crimes, l'efficacité et la prévisibilité du système judiciaire et l'applicabilité des contrats judiciaire.

- **Contrôle de corruption (CC-Contrôle of Corruption) :**

Mesure l'étendu de la corruption, définie comme étant l'utilisation du pouvoir public pour des intérêts personnels et des profits privés en termes de richesse et gain corrompu.

En considérant la période 2002-2016, les scores obtenus par le Maroc à ces indicateurs peuvent être représentés dans les graphiques ci-dessous.

Graphe n°2: Évolution des indicateurs de la gouvernance

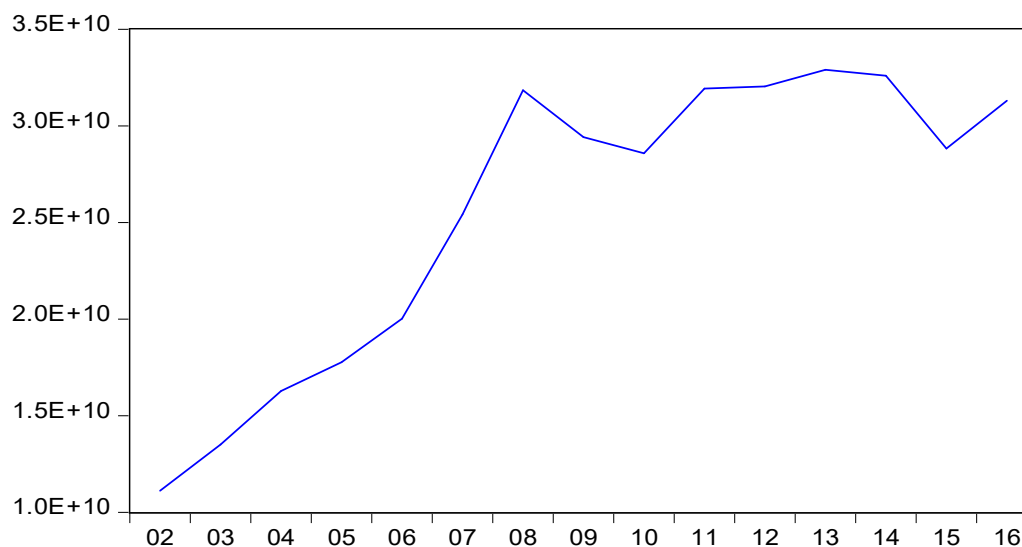


Le graphe n°2 représente l'évolution des indicateurs de la gouvernance des WGI de la Banque Mondiale, qui évalue la mesure de la gouvernance au Maroc. Il permet d'observer des scores globalement très faibles au Maroc. Ces scores suggèrent que ces dix dernières années, malgré l'existence d'un corpus législatif et réglementaire non négligeable, les marocains ont eu très peu confiance en la capacité des institutions à pouvoirs appliquer à tous, de manière systématique et impartiale ledit corpus, et ainsi garantir leurs droits. Cette incapacité à assurer pleinement la préservation des droits est favorable à plusieurs types d'abus, dont la corruption.

2.2.La formation brute du capital fixe (FBCF)

La formation brute de capital fixe (anciennement l'investissement fixe intérieur brut) comprend les améliorations foncières (clôtures, fossés, drains, etc.); achats d'usines, de machinerie et d'équipement; et la construction de routes, de voies ferrées et autres, y compris des écoles, des bureaux, des hôpitaux, des habitations résidentielles privées et des bâtiments commerciaux et industriels. Selon le SCN de 1993, les acquisitions nettes d'objets de valeur sont également considérées comme une formation de capital. Les données sont en dollars américains courants. L'évolution de cette variable, est donnée par le graphe suivant

Graphe n°3 : Évolution de la Formation Brute du Capital Fixe au Maroc
FBCF



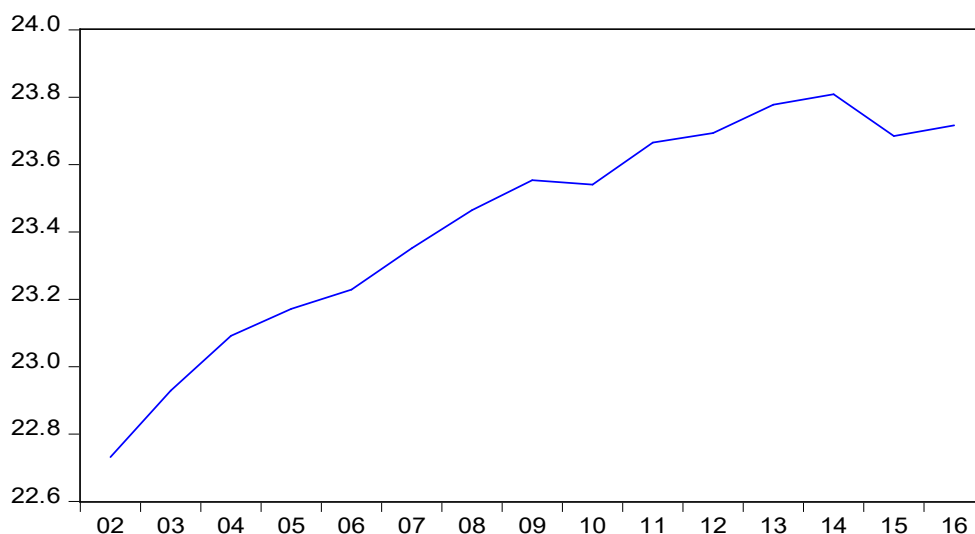
Cette courbe montre que la formation brute du capital fixe a connu une tendance forte jusqu'à juin 2008 date à laquelle celui-ci enregistre un taux de croissance stable.

2.3. Les Dépenses de consommation finale des administrations publiques (\$ US courants) (DCFAP)

Les dépenses de consommation finale du gouvernement (anciennement appelées consommation générale du gouvernement) comprennent toutes les dépenses courantes du gouvernement pour des achats de biens et services (y compris la rémunération des employés). Ces dépenses comprennent également la plupart des dépenses pour la défense et la sécurité nationale, mais ne tiennent pas compte des dépenses militaires du gouvernement qui font partie de la formation de capital du gouvernement. Les données sont en dollar américain courant⁸⁸.

⁸⁸<https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NE.CON.GOV.T.CD?end=2017&locations=MA&start=2002&view=chart>.

Graphes n°4 : Évolution des dépenses de consommation finale des administrations publiques (\$ US courants)
LDCFAP



La figure ci-dessus décrit l'évolution des dépenses de consommation finale des administrations publiques (\$ US courants) du Maroc de 2002 à 2016. On peut observer que cette variable présente une évolution de long terme et est caractérisée par un trend général à la hausse.

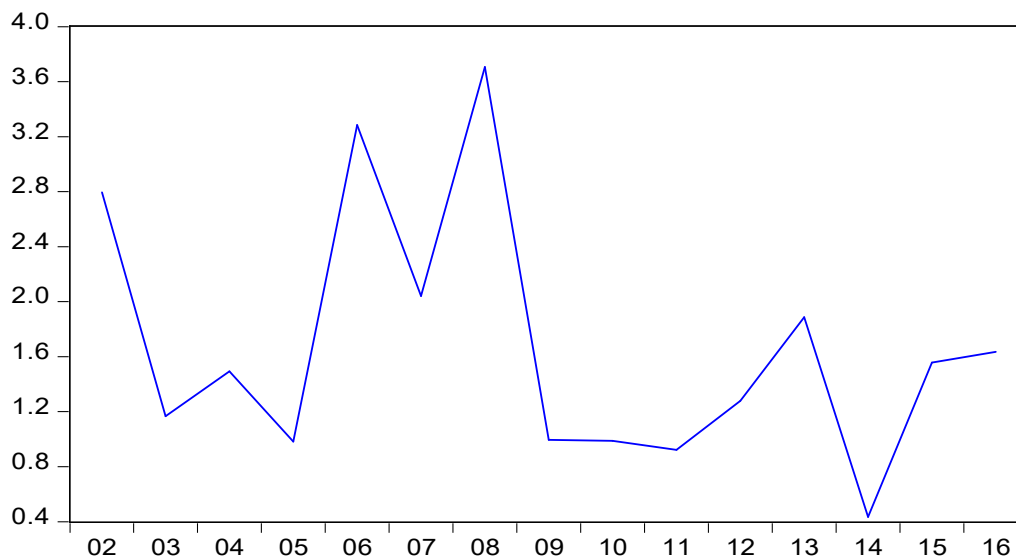
2.4. Inflation, prix à la consommation (% annuel)

L'inflation telle que mesurée par l'indice des prix à la consommation reflète les variations du coût d'un panier de biens et services acheté par le consommateur moyen. Le contenu de ce panier peut être fixe ou être modifié à intervalles réguliers notamment chaque année. L'indice de Laspeyres est en règle générale la formule utilisée⁸⁹.

Le calcul du taux d'inflation, noté ici : INF, sur la base de 2010 permet de s'en rendre compte beaucoup plus mieux. Le graphique suivant permet de visualiser ce ci.

⁸⁹ <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/FP.CPI.TOTL.ZG?end=2016&locations=MA&start=2002>.

Graphe n°5 : Évolution du taux d'inflation, prix à la consommation (% annuel)
INF



On constate d'après ce graphe, que le taux d'inflation, a une tendance à la baisse à partir de 2008 marquant ainsi le phénomène, communément appelé, le phénomène de « désinflation ».

3. Arguments pour le choix des indicateurs

Ces variables, dont le choix a été en fonction de la disponibilité des données, semble à notre avis exprimer le mieux les différentes composantes de la bonne gouvernance ainsi que ses dimensions économique, administrative et politique.

La corruption indique la violation dans l'application des lois, elle augmente le coût de transaction qui affecte la rentabilité des investissements, la confiance dans le système juridique et la transparence dans les opérations financières (pour les actionnaires). La corruption affecte, de même l'équité dans la mesure où elle permet aux gens corrompus de procéder à une redistribution des ressources au détriment des pauvres et des couches sociales vulnérables qui ne peuvent payer le montant de la corruption ce qui intensifie d'ailleurs le déséquilibre entre les classes sociales ainsi qu'entre les régions.

L'autorité de droit affecte, à son tour, l'environnement politico-socio-économique notamment les droits politiques, les libertés civiles, la protection des droits de propriété, la sécurité des biens, la transparence des informations et des opérations financières. Elle oblige les responsables politiques et administratifs à rendre compte et offre l'égalité des chances et d'accès.

L'efficacité du gouvernement s'attache à la qualité des services administratifs, au niveau des fonctionnaires publics, à la manière d'exécution des décisions et à la durée que prend, par exemple, l'étude ou l'accord des projets d'investissement. Elle indique, aussi, le degré de responsabilité et de transparence ainsi que la considération de la participation des citoyens dans la formulation des décisions.

Pour ce qui est des indicateurs qui ont une relation avec l'activité économique et la mise en point des politiques et réformes touchant le secteur on a choisi ceux qui sont axés sur le développement de l'activité économique (taux d'investissement) et ceux qui tiennent à l'amélioration de l'environnement économique (l'inflation et les dépenses de la consommation finale de l'administration publique) auxquelles on a associé un indicateur qui est lié à la gestion économique, à savoir, les dépenses de l'Etat en pourcentage de recettes.

4. Analyse descriptive

4.1. Statistiques descriptives des variables

La tendance est allure général de la distribution que décrit le mouvement d'ensemble du phénomène à long terme indépendamment des variables de petites échelles qui se situent à long (variable cyclique) moyen (variable saisonnier) ou court terme (variable, aléatoire).

Les caractéristiques de tendance centrale et de dispersion des variables sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau n°8 : Statistique descriptive des variables du modèle estimé par les MCO

	CC	DCFAP	FBCF	GE	INF	PIB	PS	RL	RQ	VA
Mean	-0.293975	1.57E+10	2.56E+10	-0.128010	1.678204	2554.389	-0.418629	-0.170053	-0.176267	-0.667472
Median	-0.294570	1.66E+10	2.88E+10	-0.136356	1.487475	2829.337	-0.413237	-0.179654	-0.163314	-0.697428
Maximum	-0.117803	2.21E+10	3.36E+10	-0.032181	3.909575	3193.166	-0.160051	0.022032	-0.044774	-0.241895
Minimum	-0.441788	6.84E+09	1.03E+10	-0.290385	0.334404	1280.374	-0.584650	-0.316919	-0.426673	-0.772133
Std. Dev.	0.097508	4.50E+09	7.52E+09	0.059735	0.942776	542.6729	0.093861	0.095471	0.090732	0.093180
Skewness	0.178319	-0.330557	-0.708184	-0.678709	0.991878	-0.785185	0.240888	0.147312	-0.945163	2.188719
Kurtosis	1.813175	1.851354	1.960555	3.742853	3.112494	2.284681	2.708195	1.827832	3.730848	9.312056
J-Bera	3.839364	4.391151	7.716355	5.986035	9.869849	7.444352	0.793148	3.651954	10.26868	147.5100
Probability	0.146654	0.111295	0.021106	0.050136	0.007191	0.024181	0.672620	0.161060	0.005891	0.000000
Sum	-17.63853	9.39E+11	1.53E+12	-7.680616	100.6922	153263.4	-25.11777	-10.20315	-10.57602	-40.04833
Sum Sq. Dev.	0.560965	1.20E+21	3.33E+21	0.210530	52.44075	17375139	0.519783	0.537764	0.485710	0.512272
Observations	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60

Source : Calcul de l'Auteur

Il est à retenir des caractéristiques des variables sous étude qu'elles sont toutes gaussiennes (normales), sauf le produit intérieur brut (PIB), Formation brute du capital fixe (FBCF), Inflation (INF), Voice and Accountability (VA) et Qualité de régulation (RQ).

Le tableau ci-dessus nous permet de remarquer que les écarts types sont globalement faibles sauf le produit intérieur brut (PIB). Il est donc nécessaire de faire une transformation logarithmique de la variable PIB. Les données ainsi déclinées, le modèle théorique et ses variables spécifiés, et la méthodologie économétrique connue, nous pouvons à présent procéder aux différentes estimations et à l'interprétation des résultats qui s'en dégageront.

En vue de détecter une éventuelle relation entre les différentes variables, nous allons présenter les différents coefficients de corrélation dans le tableau suivant.

4.2. Analyse de la corrélation

L'un des objectifs primordiaux de statistique économique est de découvrir et mesurer les différents phénomènes observés. La force de liaison ou le degré d'association entre les variables est étudiée à l'aide de la corrélation. On veut seulement connaître le degré des liaisons d'interdépendance entre les variables en cause. Lorsque deux phénomènes ont une évolution commune nous dirons qu'ils sont corrélés (Greene, W., 2003).

Tableau n°9: Matrice de corrélation simple entre les variables

Corrélation	CC	DCFAP	FBCF	GE	INF	PIB	PS	RL	RQ	VA
CC	1.000000									
DCFAP	-0.236223	1.000000								
FBCF	-0.366247	0.947661	1.000000							
GE	0.089772	0.610259	0.476979	1.000000						
INF	-0.190609	-0.348789	-0.184405	-0.169352	1.000000					
PIB	-0.340356	0.961033	0.990615	0.493857	-0.260470	1.000000				
PS	0.745599	-0.134851	-0.271192	0.325756	-0.123975	-0.262761	1.000000			
RL	0.781242	-0.268146	-0.480762	0.175740	-0.370963	-0.441896	0.682862	1.000000		
RQ	-0.207634	0.474559	0.507993	0.652578	-0.009611	0.501363	0.229558	-0.133399	1.000000	
VA	0.515799	-0.283090	-0.392417	0.149868	0.143152	-0.424989	0.638690	0.609123	0.060278	1.000000

Source : Calcul de l'auteur (Estimations sur base des données de l'étude, Eviews 10.0.)

Généralement, les valeurs qui sont supérieurs ou égale à **0.5** indiquent que les variables sont fortement corrélés positivement ou négativement selon l'effet de variable en considération sur l'autre.

SECTION 2 : ETUDE DES RELATIONS DE LONG TERME

Le choix de la méthode d'estimation du modèle empirique dans une étude comme la nôtre, dépend en grande partie des propriétés statistiques des séries de données utilisées. Ainsi, il convient de pouvoir se prononcer sur la stationnarité des séries ainsi que sur leur cointégration, avant de se déterminer quant à la technique d'estimation à appliquer.

I. Étude de la stationnarité des variables utilisées

La stationnarité des séries étant essentielle à la mise en œuvre de l'estimation du modèle, il est important de commencer par tester la stationnarité des séries utilisées.

1. Tests de non stationnarité

Un processus est dit stationnaire si la loi qui régit la valeur de chacune de ses variables aléatoires dont il est la succession est indépendante de la date t (Quinet, 1969). Aussi, les estimations sur les séries temporelles suggèrent de vérifier que lesdites séries sont stationnaires, ou en d'autres termes, que l'espérance et la variance desdites séries ne dépendent pas du temps. Lorsque les variables ne sont pas stationnaires, l'estimation des coefficients par les MCO (moindres carrés ordinaires) ne converge pas vers les vrais coefficients, et les tests usuels des t-Student et F-Fisher ne sont plus valides ; on dira alors que les régressions sont fallacieuses « spurious regression ».

Les processus stationnaires peuvent être classés en deux groupes : les processus strictement stationnaires et les processus faiblement stationnaires. Nous nous limiterons à la notion moins rigide, celle de la stationnarité au sens faible.

Ainsi, si on considère une variable X_t , celle-ci est faiblement stationnaire si son espérance mathématique et sa variance sont constantes et finies, et si la covariance de X_t et X_{t-h} (avec $h > 0$) dépend uniquement de h . L'on dira ainsi que la variable X_t est stationnaire à niveau et intégrée d'ordre zéro, notée $X_t I(0)$. Dans la pratique, comme l'ont prouvé presque la majorité des travaux empiriques, les séries économiques sont en général non stationnaires, de manière pratique, il existe plusieurs manières de tester la stationnarité des séries, à savoir le test de Dickey-Fuller (DF), le test de Dickey-Fuller Augmenté (ADF), le test de Phillips-Perron (PP), et le test de Kwiatowski, Philips, Schmidt et Shin (KPSS, 1992).

1.1. Test de Dickey et Fuller Augmenté (ADF)

En ce qui concerne notre analyse, nous examinons la stationnarité des séries utilisées à l'aide du test de Dickey Fuller augmenté (ADF)⁹⁰. Nous appliquerons le test ADF aux séries brutes, puisque l'examen des corrélogrammes (auto-corrélation simple et autocorrélation partielle) met en évidence l'existence de certains retards significativement différents de zéro. Les trois modèles de base servant à la construction des tests ADF sont estimés par la méthode des Moindres Carrés Ordinaire (MCO) sous l'hypothèse alternative $|\varphi| < 1$:

$$\left\{ \begin{array}{l} \Delta x_t = \varphi x_{t-1} + \sum_{j=2}^p \Delta x_{t-j+1} + \varepsilon_t \quad (\text{Modèle sans constante sans trend}) \quad [8] \\ \Delta x_t = \varphi x_{t-1} + \sum_{j=2}^p \varphi_j \Delta x_{t-j+1} + c + \varepsilon_t \quad (\text{Modèle avec constante sans trend}) \quad [9] \\ \Delta x_t = \varphi x_{t-1} + \sum_{j=2}^p \varphi_j \Delta x_{t-j+1} + c + bt + \varepsilon_t \quad (\text{Modèle avec constante avec trend}) \quad [10] \end{array} \right.$$

Avec $\varepsilon_t \rightarrow iid$.

Pour les séries en différences premières, si l'hypothèse $H_0: |\varphi| = 1$ est retenue dans l'un des trois modèles servant à la construction des tests de DF simple, le processus est alors non stationnaire. Les trois modèles s'écrivent ainsi :

$$\left\{ \begin{array}{l} x_t = \varphi_1 x_{t-1} + \varepsilon_t \quad (\text{Modèle sans constante sans trend}) \quad [11] \\ x_t = \varphi_1 x_{t-1} + c + \varepsilon_t \quad (\text{Modèle avec constante sans trend}) \quad [12] \\ x_t = \varphi_1 x_{t-1} + c + bt + \varepsilon_t \quad (\text{Modèle avec constante avec trend}) \quad [13] \end{array} \right.$$

D'un point de vue pratique, la prise de décision est faite en comparant la statistique du test d'ADF à des valeurs critiques de la table de Dickey et Fuller. Cette statistique est négative, et doit être en valeur absolue, supérieure à la valeur critique de la table de Dickey et Fuller pour que l'hypothèse H_0 soit rejetée. Si ces conditions sont vérifiées, la série est dite intégrée en niveau ou non stationnaire. Autrement, l'hypothèse H_0 est acceptée et la série est dite non stationnaire en niveau.

⁹⁰ Les tests de Dickey Fuller simple (1979) ou Dickey Fuller Augmentés (1981) notés respectivement (DF) et (ADF).

1.2. Test de non stationnarité de Philips et Perron (1988)

Le deuxième test utilisé est celui de Philips-Perron [1988] qui propose une correction non paramétrique ⁹¹ au test de Dickey-Fuller simple, afin de régler le problème de l'autocorrélation et / ou de l'hétéroscédasticité des erreurs. L'hypothèse nulle H_0 du test, comme pour le test ADF, la présence d'une racine unitaire $\phi = 0$ dans les modèles suivants :

$$\begin{cases} \Delta x_t = \phi x_{t-1} + \varepsilon_t & (\text{Modèle sans constante sans trend}) \\ \Delta x_t = \phi x_{t-1} + c + \varepsilon_t & (\text{Modèle avec constante sans trend}) \\ \Delta x_t = \phi x_{t-1} + c + bt + \varepsilon_t & (\text{Modèle avec constante avec trend}) \end{cases}$$

La statistique de test de Phillips-Perron (PP) est une statistique de Student corrigée par un facteur de correction estimé à partir de la covariance de long terme des résidus des modèles précédemment estimés. La mise en œuvre du test de Phillips-Perron est identique à celle du test de Dickey-Fuller : on adopte la même stratégie séquentielle descendante partant de l'estimation du modèle avec constante et tendance. De plus, les statistiques de test convergent vers les mêmes distributions asymptotiques que celles de Dickey et Fuller (DF) et Dickey et Fuller augmenté (ADF). Il suffit donc de se référer aux tabulations de Dickey et Fuller pour obtenir les seuils critiques associés aux statistiques de Phillips et Perron.

1.3. Test KPSS (1992)

Contrairement au test de Dickey-Fuller de non stationnarité pour lequel l'hypothèse nulle est que la série étudiée est non stationnaire, le test de Kwiatowski, Philips, Schmidt et Shin (KPSS, 1992) est spécifié sous l'hypothèse nulle que la série étudiée est stationnaire. Ce test part du principe qu'une série (X_t) est décomposée en trois parties à savoir une partie déterministe (t : tendance), une marche aléatoire (r_t) et un résidu supposé stationnaire (ε_t) de telle sorte que l'équation de départ est de la forme :

$$x_t = \delta t + r_t + \varepsilon_t \text{ où } r_t = r_{t-1} + u_t \text{ avec } u_t \text{ est } i.i.d(0, \sigma_u^2)$$

L'hypothèse de stationnarité implique que $\sigma_u^2 = 0$. Sous l'hypothèse nulle, X_t est stationnaire autour d'une constante lorsque $\delta = 0$ autour d'une tendance dans le cas contraire

⁹¹ C'est-à-dire non basée sur l'ajout des endogènes retardées comme dans le test ADF.

c'est-à-dire lorsque $\delta \neq 0$. En utilisant les résidus estimés (e_t) de l'équation de départ, on calcul le ratio de vraisemblance LR (Likelihood Ratio) défini par :

$$LR = T^{-2} \sum_{t=1}^T \frac{S_t^2}{S_{\varepsilon_t}^2}$$

Où $S_{\varepsilon_t}^2$ représente la variance estimée de ε_t et $S_t = \sum_{i=1}^t e_i$. La distribution LM n'est pas standard et les valeurs critiques de ce test ont été déterminées par la simulation de Monte Carlo et sont fournies dans KPSS (1992).

2. Test d'une seule racine unitaire

Il s'agit ici de tester si les séries, prises individuellement, présentent au moins une racine unitaire. Autrement dit, si elles ne sont pas stationnaires lorsqu'elles sont considérées en niveau. Cette étape est d'une grande importance dans cette recherche du fait que les résultats qui en seront obtenus vont nous permettre de déterminer les variables qui feront l'objet des tests de cointégration par la suite.

Concernant la détermination de l'ordre des retards à inclure dans le test de Dickey-Fuller, on a fait recours à une méthode récursive dont le principe de partir d'un retard maximal et de choisir le plus petit retard qui blanchit les résidus après l'élimination des retards non significatifs.

Les tests ADF et PP ont corroboré le constat de non stationnarité des séries étudiées. En effet, ces tests ont permis de rejeter l'hypothèse de stationnarité pour les différentes séries en niveau comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°10 : Résultats des tests ADF et PP sur les séries en niveau

Variables	Test ADF			Test PP	
	t-statistique	Retard	Conclusion	t-statistique	Conclusion
LPIB	-2,481***	10	I(1)	-3,911*	I(1)
LINF	-2,551***	6	I(1)	-3,091*	I(1)
LFBCF	-2,142***	5	I(1)	-3,039*	I(1)
LDCFAP	-3,242*	6	I(1)	-3,937	I(1)
CC	-2,042***	10	I(1)	-2,147***	I(1)
GE	-1,246***	9	I(1)	-2,102***	I(1)
RL	-2,167***	10	I(1)	-2,276***	I(1)
RQ	-2,756**	10	I(1)	-2,177***	I(1)
VA	-2,039***	10	I(1)	-5,191	I(1)

PS	-2,389***	10	I(1)	-2,952*	I(1)
Avec :					
$\left\{ \begin{array}{l} I(1) : \text{Série intégrée d'ordre 1.} \\ *, ** \text{ et } *** : \text{Rejet de l'hypothèse nulle de non stationnarité respectivement à 1\%, 5\% et 10\%.} \end{array} \right.$					

Source : Calcul de l'auteur

D'après le tableau ci-dessus, on peut dire que tous les résultats obtenus confirment les constats déjà avancés, à ce propos, à partir de la visualisation graphique traçant l'évolution des variables étudiées. En effet, les tests menés montrent que l'hypothèse de non stationnarité ne peut être rejetée aux seuils de 1%, 5% et 10% pour toutes les séries.

Les résultats confirmés à l'aide du test de KPSS sont reportés dans le tableau suivant :

Tableau n° 11 : Résultats du test KPSS sur les séries en niveau

Variables	Statistique η_{μ}	Statistique η_t	Conclusion
LPIB	0,82***	0,23***	I(1)
LDCFAP	0,92***	0,19**	I(1)
LINF	0,26	0,07	I(1)
LFBCF	0,80***	0,23***	I(1)
CC	0,18	0,17**	I(1)
GE	0,66**	0,12*	I(1)
VA	0,24	0,19**	I(1)
RL	0,20	0,19**	I(1)
RQ	0,38**	0,15**	I(1)
PS	0,17	0,17**	I(1)

Source : Calcul de l'auteur

Avec :

$\left\{ \begin{array}{l} \eta_{\mu} : \text{La Statistique KPSS avec constante.} \\ \eta_t : \text{La statistique KPSS avec constante et trend.} \\ *, ** \text{ et } *** : \text{Rejet de la stationnarité respectivement à 1\%, 5\% et 10\%.} \end{array} \right.$

Comme il apparaît d'après le tableau ci-dessus, toutes les séries étudiées sont non stationnaire y compris la variable inflation (INF). La portée économique de ces résultats est que tout choc exogène réalisé sur ces variables ne peut être amorti dans le court et le moyen terme. Il aura un effet sur la variable elle-même dans son évolution à long terme.

Ces résultats nous poussons à continuer l'analyse et tester l'existence de deux racines unitaires dans ces séries. Pour cela, les deux tests seront mis en œuvre dans le point qui suit.

3. Test de deux racines unitaires⁹²

Pour tester l'existence de deux racines unitaires dans les variables étudiées, les deux tests seront appliqués sur celles-ci différenciées une seule fois. C'est-à-dire que les tests porteront sur les variations des séries. Les résultats obtenus sont reportés dans le tableau n°12.

Tableau n° 12 : Résultats des tests ADF et PP sur les séries en différence première

Variable	Stat. ADF	Retard	Conclusion	Stat. PP	Conclusion
DLPIB	-4,28	9	I(0)	-9,68	I(0)
DLDCFAP	-5,36	4	I(0)	-9,69	I(0)
DLINF	-8,32	5	I(0)	-9,68	I(0)
DLFBCF	-9,56	4	I(0)	-9,56	I(0)
DCC	-6,05	9	I(0)	-9,85	I(0)
DGE	-6,17	9	I(0)	-10,09	I(0)
DVA	-6,44	9	I(0)	-9,61	I(0)
DRL	-6,22	5	I(0)	-9,91	I(0)
DRQ	-7,77	9	I(0)	-10,08	I(0)
DPS	-6,99	9	I(0)	-10,01	I(0)

Source: Calcul de l'Auteur

Avec : DX : la différence première de la série X.

D'après le tableau n°11 ci-dessus, on remarque que toutes les statistiques ADF et PP calculées sont inférieures aux valeurs théoriques correspondantes. La conclusion en est que toutes les séries sont stationnaires en différence première.

Pour confirmer ces résultats, il nous est apparu opportun de mettre en œuvre un troisième test dont l'hypothèse nulle, cette fois ci, est la stationnarité. Il s'agit du test KPSS. Les résultats obtenus sont reportés dans le tableau suivant :

Tableau n° 13 : Résultats du test KPSS sur les séries différence première

Variabes	Statistique η_{μ}	Statistique η_t	Conclusion
DLPIB	0,0581	0,0354	I(0)
DLDCFAP	0,0564	0,0411	I(0)
DLINF	0,0627	0,0406	I(0)
DLFBCF	0,0766	0,0549	I(0)
DCC	0,0347	0,0308	I(0)
DGE	0,0404	0,0350	I(0)
DVA	0,1278	0,0474	I(0)
DRL	0,0667	0,0271	I(0)
DRQ	0,0793	0,0373	I(0)

⁹² - Voir l'annexe 1 pour une visualisation graphique des séries étudiées après leur différenciation.

DPS	0,0658	0,0407	I(0)
-----	--------	--------	------

Source: Auteur, résultats d'estimations à partir du logiciel Eviews 10.0.

Avec :

- η_{μ} : La Statistique KPSS avec constante.
- η_t : La statistique KPSS avec constante et trend.
- *, ** et *** : Rejet de la stationnarité respectivement à 1%, 5% et 10% ;

L'étape suivante aura comme objectif, donc, de tester l'existence d'une ou plusieurs relations de long terme entre la gouvernance et la croissance économique.

II. Estimation des relations de long terme

1. Le test de cointégration

L'examen de la cointégration vise à préciser l'existence d'une relation de long terme entre les variables. La cointégration traduit le fait que la combinaison linéaire de deux séries ne s'éloigne jamais très longtemps de sa moyenne même si les séries présentent des évolutions divergentes. Autrement dit, il existe une évolution stable à long terme entre les séries. Deux séries sont cointégrées d'ordre (d,b) pour $0 < d < b$ si :

- X_t intégré d'ordre d et Y_t intégré d'ordre b ;
- Il existe (α, β) tel que $Z_t = \alpha X_t + \beta Y_t$ soit intégré d'ordre (d-b) ou I(d-b) ;

En pratique on s'en tient généralement à d=b=1, et dans ce cas Z_t sera stationnaire, traduisant la relation d'équilibre entre X_t et Y_t . Cette définition peut être généralisée à plus de deux séries. Ainsi, en considérant W_t , un vecteur de séries chronologiques, les composantes de W_t sont dites cointégrées d'ordre (d,b) si :

- Toutes les composantes W_t sont I(d) ;
- Il y'a au moins un vecteur de coefficient $\beta = [\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k]$ tel que $\beta W_t \square I(d-b)$;

Ceci dit, plusieurs méthodes peuvent être utilisées, pour tester la cointégration, notamment les méthodes d'Engel et Granger (1987), de Johansen (1988, 1991), Stock et Watson (1988), Phillips et Ouliaris (1990), Bierens and Martins (2010). Toutefois, les méthodes les plus utilisées dans la littérature sont celles d'Engel et Granger pour les cas d'une relation de cointégration et celle de Johansen pour les vecteurs de cointégration.

La méthode d'Engel et Granger nécessite de s'assurer préalablement que les séries sont toutes intégrées de même ordre I(1) et tient en deux temps. La première étape consiste à

estimer la relation de long terme entre les variables par la méthode des moindres carrées ordinaires (MCO). La deuxième étape consiste quant à elle à tester la stationnarité du résidu de l'estimation par les MCO. Si le résidu est stationnaire, l'hypothèse de l'existence d'une relation de cointégration entre les variables est acceptée. Les différents résultats issus des tests de stationnarité et des tests de cointégration permettent de déterminer la méthode d'estimation appropriée au modèle élaboré.

2. Résultats et interprétations

Après l'étude de la matrice de corrélation et des relations causales⁹³, nous avons retenu six modèles candidats.

2.1. Modèle 1 : PIB en fonction de CC et de FBCF

2.1.1. Détermination du retard optimal

Concernant la détermination du retard optimal, on a fait recours à quatre critères d'information à savoir FPE (Final prediction error), AIC (Akaike Information Criterion), SC (Schwarz Information Criterion) et HQ (Hannan-Quinn Information Criterion). Vu le nombre réduit d'observation, on a jugé suffisant de spécifier un retard maximal de départ égal à 10. Les résultats obtenus sont reportés dans le tableau suivant :

Tableau n°14 : Détermination du retard optimal du modèle VAR de base

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	351.5362	NA	1.33e-10	-14.22597	-14.11014	-14.18202
1	385.3318	62.07364	4.84e-11	-15.23803	-14.77473	-15.06226
2	386.2760	1.618554	6.76e-11	-14.90922	-14.09844	-14.60161
3	388.0204	2.776872	9.20e-11	-14.61308	-13.45482	-14.17364
4	407.1807	28.15392	6.21e-11	-15.02778	-13.52205	-14.45651
5	421.7055	19.56393	5.13e-11	-15.25328	-13.40007	-14.55018
6	424.7833	3.768835	6.90e-11	-15.01156	-12.81088	-14.17663
7	427.9175	3.454023	9.48e-11	-14.77214	-12.22398	-13.80537
8	460.4243	31.84335	4.06e-11	-15.73160	-12.83596	-14.63300
9	549.0361	75.95301*	1.83e-12*	-18.98107*	-15.73795*	-17.75063*
10	553.7603	3.470836	2.69e-12	-18.80654	-15.21595	-17.44428

* indicates lag order selected by the criterion

Source : Calcul de l'auteur

On constate d'après ce tableau, que la plupart des critères, spécialement FPE, AIC et HQ suggère de prendre le retard 9.

⁹³ -voir l'annexe 3 pour plus de détails sur les relations causales au sens de Granger.

2.1.2. Relations de cointégration entre LPIB, LFBCF et CC

Le test de cointégration de Johansen permet de détecter l'existence des relations de long terme à travers la statistique de la trace et la valeur propre maximale. Les résultats sont donnés dans les deux tableaux suivants :

Tableau n°15 : statistique de la trace de Johansen

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.873178	117.4516	29.79707	0.0000
At most 1	0.122888	12.13818	15.49471	0.1504
At most 2 *	0.101369	5.451047	3.841466	0.0195

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Calcul de l'auteur

Tableau n°16 : statistique de la valeur propre maximale

Hypothesized		Max-Eigen	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.873178	105.3134	21.13162	0.0001
At most 1	0.122888	6.687134	14.26460	0.5268
At most 2 *	0.101369	5.451047	3.841466	0.0195

Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Calcul de l'auteur

On constate d'après les tableaux ci-dessus alors que la statistique de la trace et celle de la valeur propre maximale rejettent l'hypothèse nulle de l'absence de relation de long terme entre les variables étudiées en faveur de l'hypothèse d'existence d'une seule relation de cointégration. En effet, la statistique de la trace excède les valeurs critiques correspondantes et ce pour le seuil 5%. Alors que le test de Maximum Eigenvalue rejette cette hypothèse au seuil de 5%. Ainsi, même si ces variables présentent des tendances divergentes dans leur évolution à court terme, à long terme elles se situent sur un même sentier d'équilibre représenté par l'équation estimée suivante:

$$LPIB = 0,717CC - 0,582LFBCF$$

(0,028) (0,007)

Les chiffres entre parenthèses représentent les écarts types des coefficients de long terme estimés. En calculant les t-Student⁹⁴, on constate que ces derniers sont tous significatifs et sont affectés des signes attendus à savoir le signe positif pour le contrôle de corruption (CC) et le signe négatif pour la formation brute du capital fixe (LFBCF).

2.2.Modèle 2 : PIB en fonction de CC; FBCF et RL

Dans ce modèle on va essayer d'introduire l'autorité de droit dans l'équation du modèle 1. Ce ci va nous permettre de tester la résistance des élasticités à l'introduction de cette variable.

2.2.1.Détermination du retard optimal

L'application des critères d'information a permis de retenir le modèle VAR à retard optimal égal à 9, car c'est celui indiqué par les principaux critères d'information pris en considération. Les résultats obtenus sont reportés dans le tableau suivant :

Tableau n°17 : Critères d'information pour la détermination du retard optimal

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	417.5170	NA	5.50e-13	-16.87824	-16.72381	-16.81965
1	511.7943	169.3143	2.26e-14	-20.07324	-19.30106	-19.78028
2	525.0916	21.70991	2.56e-14	-19.96292	-18.57301	-19.43559
3	529.8716	7.023687	4.19e-14	-19.50496	-17.49732	-18.74327
4	567.6889	49.39400	1.84e-14	-20.39547	-17.77008	-19.39940
5	643.5341	86.68024	1.80e-15	-22.83813	-19.59501	-21.60769
6	669.6241	25.55750	1.43e-15	-23.24996	-19.38910	-21.78516
7	676.5562	5.658864	2.76e-15	-22.87984	-18.40125	-21.18067
8	734.4106	37.78247	7.77e-16	-24.58819	-19.49185	-22.65464
9	936.3760	98.92183*	7.81e-19*	-32.17861	-26.46454*	-30.01070*
10	954.8288	6.025408	2.23e-18	-32.27873*	-25.94692	-29.87645

Source : Calcul de l'auteur

2.2.2.Relation de cointégration entre LPIB, CC, LFBCF et RL

Dans ce point, on va essayer les résultats relatifs au deuxième modèle en suivant la même approche que le point précédent. D'où les résultats suivants :

⁹⁴ -Les t-Student sont calculés en divisant les coefficients par leurs écarts types ($T - Student = \frac{|\hat{\alpha}_i - \alpha_i|}{\hat{\sigma}_{\alpha_i}}$).

Tableau n°18: Résultats du test de Johansen (trace)

Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.989981	543.2805	63.87610	0.0001
At most 1 *	0.961172	308.5141	42.91525	0.0001
At most 2 *	0.868865	142.8349	25.87211	0.0000
At most 3 *	0.536597	39.22704	12.51798	0.0000

Trace test indicates 4 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Calcul de l'auteur

Tableau n°19 : Statistique de la valeur propre maximale

Hypothesized		Max-Eigen	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.989981	234.7665	32.11832	0.0000
At most 1 *	0.961172	165.6792	25.82321	0.0001
At most 2 *	0.868865	103.6078	19.38704	0.0000
At most 3 *	0.536597	39.22704	12.51798	0.0000

Max-eigenvalue test indicates 4 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Calcul de l'auteur

Ces résultats s'interprètent de la façon suivante : l'analyse de la trace et de la valeur propre maximale laisse apparaître quatre relations de cointégration dans l'intervalle de confiance de 5% du test de vraisemblance. L'estimation de cette relation a donnée l'équation suivante :

$$LPIB = -1,14LFBCF + 0,384CC - 2,032RL - 0,0195$$

(0,098) (0,068) (0,136) (0,0009)

En d'autres termes, une hausse de 1% de l'indice de corruption engendre à long terme au Maroc une augmentation de 0,384% du PIB.

2.3.Modèle 3 : PIB en fonction de CC ; FBCF et RQ

Dans ce modèle on va essayer d'introduire la variable qualité de régulation (RQ) et en suivant la même méthode que les modèles précédents.

2.3.1.Spécification d'un bon modèle VAR

L'application des critères d'information pour la détermination du retard optimal du modèle VAR avec les quatre variables a donné les résultats suivants :

Tableau n°20 : Critères d'information pour la détermination du retard optimal

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	483.9060	NA	1.60e-13	-18.10966	-17.96096	-18.05248
1	527.1855	78.39314	5.74e-14	-19.13908	-18.39557*	-18.85316
2	529.1809	3.313007	9.85e-14	-18.61060	-17.27229	-18.09595
3	532.8663	5.562905	1.61e-13	-18.14590	-16.21278	-17.40251
4	586.2705	72.54911	4.14e-14	-19.55738	-17.02946	-18.58526
5	627.4039	49.67057*	1.75e-14*	-20.50581*	-17.38308	-19.30496*
6	631.9089	4.759923	3.12e-14	-20.07203	-16.35450	-18.64245

Source : Calcul de l'auteur

D'après le tableau ci-dessus, on constate que les critères d'informations conduisent à un choix de retard optimal du modèle est égale à 5.

2.3.2. Test de cointégration de Johansen

La théorie de la cointégration permet de spécifier des relations stables à long terme tout en analysant conjointement la dynamique de court terme des variables. Les résultats de la trace et de la valeur propre maximale sont donnés dans les tableaux suivants :

Tableau n°21: Statistique de la trace de Johansen

Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.609068	77.89266	47.85613	0.0000
At most 1	0.331203	26.23550	29.79707	0.1218
At most 2	0.064968	4.110370	15.49471	0.8944
At most 3	0.007531	0.415764	3.841466	0.5191

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Calcul de l'auteur

Tableau n°22: Statistique de la valeur propre maximale de Johansen

Hypothesized		Max-Eigen	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.609068	51.65716	27.58434	0.0000
At most 1 *	0.331203	22.12513	21.13162	0.0362
At most 2	0.064968	3.694606	14.26460	0.8901
At most 3	0.007531	0.415764	3.841466	0.5191

Max-eigenvalue test indicates 2 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Calcul de l'auteur

D'après les deux tableaux ci-dessus, montrent que les résultats du test de cointégration aux bornes confirment l'existence d'une relation de cointégration entre les séries sous étude (77,89 pour la statistique de la trace supérieure à la valeur critique de 47,86), ainsi on remarque au niveau du tableau n°21 que le test de valeur propre maximale indique qu'il s'agit de deux relations de cointégration au niveau 0,05. L'estimation de cette relation a donnée l'équation suivante :

$$LPIB = 0,688LFBCF + 0,059CC - 0,013RQ + 8,61$$

(0,012) (0,040) (0,044) (0,288)

Comparativement à l'équation du modèle de base 1, on remarque que le signe de la formation brute du capital fixe (FBCF) est influencé par l'introduction de la variable la qualité de régulation (RQ) dans le modèle. Par contre on relève une diminution au niveau de l'élasticité de contrôle de corruption et une augmentation de l'élasticité de la formation brute du capital fixe.

En fin, cette équation montre malgré les changements des élasticités que la qualité de régulation n'est pas significative au sens de t-Student dans cette relation.

2.4.Modèle 4 : PIB en fonction de CC ; FBCF et VA

Dans ce quatrième modèle, nous allons essayer d'introduire la variable voix et responsabilité (VA) dans l'équation de croissance économique. Ce ci va nous permettre de tester la résistance des élasticités déjà estimées dans le modèle de base à l'introduction de cette variable.

2.4.1.Critères du retard optimal

Tableau n°23 : Détermination du retard optimal pour le modèle 4

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	253.4329	NA	8.01e-10	-9.593573	-9.443478	-9.536030
1	500.7018	446.9860	1.10e-13	-18.48853	-17.73805	-18.20081
2	540.7039	66.15738	4.42e-14	-19.41169	-18.06083*	-18.89380*
3	547.9053	10.80203	6.39e-14	-19.07328	-17.12204	-18.32522
4	552.8472	6.652558	1.03e-13	-18.64797	-16.09634	-17.66973
5	595.4842	50.83645	4.09e-14	-19.67247	-16.52046	-18.46406
6	625.7752	31.45603*	2.74e-14*	-20.22212	-16.46973	-18.78354
7	641.2957	13.72973	3.51e-14	-20.20368	-15.85091	-18.53493
8	671.8902	22.35747	2.82e-14	-20.76501*	-15.81185	-18.86608

Source : Calcul de l'auteur

La lecture de ce tableau nous permet de retenir le retard optimal de 6 car celui indiqué par les principaux critères d'information pris en considération. Ce retard relativement long (6 trimestres) est dû à la nature de la relation de la relation entre le produit intérieur brut (PIB), le

contrôle de corruption (CC), formation brute de capital fixe (FBCF) et voix et responsabilité (VA).

2.4.2. Test de cointégration de Johanssen

Le test de Johansen sera donc mené à partir du modèle 4 avec un retard est égal à 6. Les résultats du test sont présentés dans le tableau ci-après.

Tableau n°24 : Résultats du test de Johansen (trace)

Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.532376	60.76340	47.85613	0.0020
At most 1	0.196029	19.71854	29.79707	0.4421
At most 2	0.122952	7.936137	15.49471	0.4723
At most 3	0.015648	0.851699	3.841466	0.3561

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Calcul de l'auteur

Tableau n°25: Statistique de la valeur propre maximale

Hypothesized		Max-Eigen	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.532376	41.04486	27.58434	0.0005
At most 1	0.196029	11.78240	21.13162	0.5693
At most 2	0.122952	7.084438	14.26460	0.4792
At most 3	0.015648	0.851699	3.841466	0.3561

Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Calcul de l'auteur

Les résultats du test de cointégration montrent qu'elles existent une seule relation entre les variables, il y a une relation de long terme entre le produit intérieur brute par tête et les variables explicatives. En estimant le modèle VECM, nous pourrions voir quelles sont les tendances qui existent entre les séries à long terme au niveau de la troisième section. L'estimation de cette relation a donnée l'équation suivante :

$$LPIB = 0,674LFBCF + 0,124CC - 0,164VA - 8,374$$

(0,01) (0,039) (0,042) (0,234)

Comparativement à l'équation du modèle de base 1, on remarque que le signe de la formation brute du capital fixe (FBCF) est influencé par l'introduction de la variable voix et responsabilité (VA) dans le modèle. Par contre on relève une diminution au niveau de

l'élasticité de contrôle de corruption et une augmentation de l'élasticité de la formation brute du capital fixe.

La valeur entre parenthèse représente les écarts types des coefficients de long terme estimé. En calculant les t-Student, on constate que ces derniers sont toujours significatifs.

2.5. Le modèle 5 : LPIB en fonction de CC ; LFBCF et LINF

L'introduction du taux d'inflation comme variable explicative de la croissance est le concept de la répression financière. En effet, une forte inflation défavorise des investissements à long terme et exerce un effet pervers à la croissance.

2.5.1. Détermination du retard optimal pour le modèle 5

La lecture du tableau n°26 ci-dessous, nous permet de déterminer le retard optimal qui est le retard 5 car celui indiqué par les principaux critères d'information pris en considération.

Tableau n°26: Critères d'information pour la détermination du retard optimal

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	143.1935	NA	6.78e-08	-5.155314	-5.007981	-5.098493
1	391.6155	450.8399	1.24e-11	-13.76354	-13.02688	-13.47943
2	437.3338	76.19717	4.17e-12	-14.86421	-13.53822*	-14.35283*
3	447.4723	15.39546	5.32e-12	-14.64712	-12.73180	-13.90846
4	456.3967	12.22977	7.26e-12	-14.38506	-11.88042	-13.41912
5	500.3806	53.75808*	2.80e-12*	-15.42150*	-12.32753	-14.22828
6	514.1568	14.79673	3.47e-12	-15.33914	-11.65584	-13.91864

Source : Calcul de l'auteur

2.5.2. Test de cointégration de Johansen pour le modèle 5

Les statistiques de la trace et de la valeur propre maximale sont données dans les tableaux suivants :

Tableau n°27: Statistique de la trace de Johansen

Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.531747	70.31837	47.85613	0.0001
At most 1	0.274767	28.58732	29.79707	0.0684
At most 2	0.145113	10.91787	15.49471	0.2166
At most 3	0.040862	2.294626	3.841466	0.1298

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Calcul de l'auteur

Tableau n°28 : Statistique de la valeur propre maximale

Hypothesized		Max-Eigen	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.531747	41.73105	27.58434	0.0004
At most 1	0.274767	17.66945	21.13162	0.1427
At most 2	0.145113	8.623246	14.26460	0.3189
At most 3	0.040862	2.294626	3.841466	0.1298

Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Calcul de l'auteur

Ces deux tableaux n° 27 et 28 montrent que l'hypothèse nulle (d'au plus) $r=0$ (pour le test de la trace) ou exactement $r=0$ (pour le test de la valeur propre maximale) est rejetée au seuil de 5%. Cela découle du fait que les valeurs calculées à partir de ces deux statistiques (70,31 pour la statistique de la trace et 41,73 pour la statistique de la valeur propre maximale) sont supérieures aux valeurs critiques qui leur sont associées (47,85 et 27,58 respectivement).

Les deux tests de cointégration de Johansen confirment donc l'existence d'une seule relation de cointégration. L'estimation de cette relation a donné l'équation suivante :

$$LPIB = 0,67LFBCF - 0,03LINF + 0,011CC - 8,19$$

(0,009) (0,005) (0,033) (0,217)

Comparativement à l'équation du modèle de base 1, on remarque que le signe de la formation brute du capital fixe (FBCF) est influencé par l'introduction de la variable inflation dans le modèle. Par contre on relève une diminution au niveau de l'élasticité de contrôle de corruption et une augmentation de l'élasticité de la formation brute du capital fixe.

La valeur entre parenthèse représente les écarts types des coefficients de long terme estimé. En calculant les t-Student, on constate que ces derniers sont toujours significatifs.

2.6. Le modèle 6 : LPIB en fonction de CC ; LFBCF et LDCFAP

Dans ce modèle on va essayer d'introduire les dépenses de la consommation finale des administrations publiques et en suivant la même méthode que les modèles précédents.

2.6.1. Détermination du retard optimal pour le modèle 6

Les résultats obtenus sont reportés dans le tableau suivant :

Tableau n°29 : Résultats des critères d'information pour le modèle 6

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	533.2060	NA	2.50e-14	-19.97004	-19.82134	-19.91286
1	577.0982	79.50284	8.73e-15	-21.02257	-20.27907*	-20.73666*
2	578.5021	2.330922	1.53e-14	-20.47178	-19.13347	-19.95713
3	581.0372	3.826575	2.62e-14	-19.96367	-18.03055	-19.22028
4	613.5720	44.19826	1.48e-14	-20.58762	-18.05970	-19.61551
5	650.1984	44.22804*	7.42e-15*	-21.36598*	-18.24325	-20.16513
6	655.1219	5.202211	1.30e-14	-20.94800	-17.23046	-19.51841

Source : Calcul de l'auteur

On constate d'après ce tableau n°29 ci-dessus, que la pluparts des critères d'information suggère de prendre le retard 5.

2.6.2. Test de cointégration de Johannsen

Les résultats du test de cointégration Johansen pour un retard égal à 5 se présentent comme suit :

Tableau n°30 : Statistique de la trace de Johansen

Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.518117	54.70173	47.85613	0.0099
At most 1	0.176440	14.54882	29.79707	0.8085
At most 2	0.067274	3.872296	15.49471	0.9136
At most 3	0.000761	0.041865	3.841466	0.8378

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Calcul de l'auteur

Tableau n°31 : Statistique de la valeur propre maximale

Hypothesized		Max-Eigen	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.518117	40.15291	27.58434	0.0007
At most 1	0.176440	10.67652	21.13162	0.6795
At most 2	0.067274	3.830431	14.26460	0.8768
At most 3	0.000761	0.041865	3.841466	0.8378

Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Calcul de l'auteur

Ces résultats s'interprètent de la façon suivante : l'analyse de la trace et de la valeur propre maximale laisse apparaître une relation de cointégration dans l'intervalle de confiance de 5 % du test de vraisemblance. L'estimation de cette relation a donnée l'équation suivante :

$$LPIB = 0,521LFBCF - 0,0006CC + 0,179LDCFAP - 8,829$$

$$(0,039) \quad (0,037) \quad (0,04) \quad (0,23)$$

Si on compare cette équation à l'équation du modèle de référence, on remarque que les signes du contrôle de corruption (CC) et de la formation brute du capital fixe (FBCF) ont influencés par l'introduction de la variable des dépenses de consommation finale des administrations publiques dans le modèle. Par contre, on constate une diminution des élasticités des deux variables explicatives du modèle de base 1. Malgré ces changements des élasticités, tous les paramètres estimés sont significatifs au sens de Student dans cette équation.

Nous pouvons donc conclure du fait de l'existence d'au moins une relation de cointégration entre les variables, toutes intégrées d'ordre un, I(1). Et de plus, le PIB et la gouvernance entretiennent une relation de long terme, ce qui suggère la pertinence du recours à un modèle à correction d'erreur pour mettre en évidence les relations de court et de long terme entre la croissance économique et la gouvernance. Ceci fera l'objet de la section suivante.

SECTION 3 : ETUDE DE LA DYNAMIQUE DE COURT TERME

Les résultats obtenus dans la section précédente sont d'une grande importance pour la suite de ce travail. En effet, d'après le théorème de la représentation de Granger, on peut avancer que le fait de la croissance économique soit lié à la gouvernance, dans le long terme, implique que l'étude de la dynamique de court terme de celle-ci sera faite, non pas par les modèles VAR en différences, mais à travers l'approche des modèles à correction d'erreur. Ceux-ci présentent l'avantage d'inclure, dans la spécification, les relations de cointégration trouvées sous forme d'une composante appelé : terme à correction d'erreur noté dans la suite de ce travail par ECM.

Dans ce qui suit, nous allons, dans un premier temps définir le modèle à correction d'erreur les tests de diagnostic ainsi que leurs résultats et interprétations.

I. Modèle à correction d'erreur et tests de diagnostics

1. Estimation du modèle à correction d'erreur

Les modèles dits à correction d'erreur ont été introduits au début des années 80, par Hendry en particulier. Ces modèles dynamiques permettent d'intégrer les évolutions à long terme et à court terme des variables.

Lorsque des séries sont non stationnaires et cointégrées, il convient d'estimer leurs relations au travers d'un modèle à correction d'erreur (ECM)⁹⁵. Engle et Granger (1987) ont démontré que toutes les séries cointégrées peuvent être représentées par un ECM.

Soit les séries y_t et $x_t \rightarrow I(1)$, l'estimation par les MCO de la relation de long terme indique une stationnarité du résidu. Les séries y_t et x_t sont donc notées : CI(1,1).

Nous pouvons, dès lors, estimer le modèle à correction d'erreur en deux étapes :

Première étape : Estimation par les MCO de la relation de long terme :

$$y_t = \hat{\alpha} + \hat{\beta}x_t + e_t \quad (\text{ECM})$$

Deuxième étape : Estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme) :

$$\Delta y_t = \alpha_1 \Delta x_t + \alpha_2 \Delta e_{t-1} + u_t \quad \alpha_2 < 0$$

Le coefficient α_2 (force de rappel vers l'équilibre) doit être significativement négatif, dans le cas contraire, il convient de rejeter une spécification de type ECM. En effet, le mécanisme de correction d'erreur (rattrapage qui permet de tendre vers la relation de long terme) irait alors en sens contraire et s'éloignerait de la cible de long terme. La procédure en deux étapes conduit à une estimation convergente des coefficients du modèle et des écarts types des coefficients peuvent s'interpréter de manière classique.

L'estimation d'un modèle à correction d'erreur ne pose donc pas de problème particulier et nécessite simplement le recours à une technique de moindres carrés ordinaires.

2. Tests de diagnostic

2.1. Le test de Ljung-Box

Les hypothèses du test sont :

⁹⁵ -Error correction model.

$$\left\{ \begin{array}{l} H_0 : \rho_1 = \rho_2 = \dots = \rho_r = 0 \text{ Pas d'autocorrélation des erreurs d'ordre 1 à r.} \\ H_1 : \text{L'un au moins des } \rho_i \neq 0 \text{ Il y a autocorrélation des erreurs d'ordre entre 1 et r.} \end{array} \right.$$

Pour l'effectuer on récupère les résidus e_t du modèle de base et on construit :

$$e_t = \rho_1 e_{t-1} + \rho_2 e_{t-2} + \dots + \rho_r e_{t-r} + u_t$$

Les MCO sur ce modèle donnent des estimations $\hat{\rho}_i$ des ρ_i . Ljung et Box ont montré que sous l'hypothèse H_0 la statistique Q' :

$$Q' = n(n+2) \sum_{i=1}^r \frac{\hat{\rho}_i^2}{n-i}$$

Suit une loi du χ^2 à r degrés de liberté. Par la suite on notera Q cette statistique car elle est beaucoup plus utilisée que la statistique de Box-Pierce. Ce test est le plus utilisé des tests d'autocorrélation d'ordre supérieur à 1.

1.2. Test de Jarque-Bera : JB

Le test combine des mesures empiriques de l'asymétrie et de l'aplatissement en une seule mesure. La statistique est définie de la manière suivante :

$$JB = \frac{n}{6} \left(S^2 + \frac{1}{4} (K - 3)^2 \right)$$

Où (dans le contexte des résidus d'un modèle de régression)

$$S \equiv \frac{\hat{\mu}^3}{\hat{\sigma}^3} = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (\hat{u}_i)^3}{\left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (\hat{u}_i)^2 \right)^{3/2}}$$

$$K \equiv \frac{\hat{\mu}^4}{\hat{\sigma}^4} = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (\hat{u}_i)^4}{\left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (\hat{u}_i)^2 \right)^2}$$

Où $\hat{\mu}^3$ et $\hat{\mu}^4$ sont des estimations des troisième et quatrième moments centrés des résidus et $\hat{\sigma}^2$ est une estimation de la variance des résidus. Notez que dans tous ces cas nous sommes en train d'utiliser des moments centrés puisque de toute façon la somme des résidus d'une régression est par construction égale à zéro.

La statistique de Jarque-Bera (JB) suit (approximativement ou en grand échantillon) une distribution χ^2 avec deux degrés de liberté. L'hypothèse nulle est la normalité.

1.3. Test de Breusch-Godfrey (1978) : LM

Ce test permet de tester la présence d'autocorrélation dans un processus autorégressif d'ordre p et peut être employé lorsqu'il y a des retards sur la variable endogène dans les modèles $(y_{t-1}, y_{t-2}, \dots)$. Lorsque les erreurs sont de type :

$$u_t = \rho_1 u_{t-1} + \rho_2 u_{t-2} + \dots + \rho_p u_{t-p} + \varepsilon_t$$

Il permet de tester l'hypothèse :
$$\begin{cases} H_0 : \rho_1 = \rho_2 = \dots = \rho_p = 0 \\ H_1 : \rho_1 \neq 0; \rho_2 \neq 0; \dots; \rho_p \neq 0 \end{cases}$$

La statistique est obtenue en appliquant le principe des multiplicateurs de Lagrange (critère LM) dans le contexte du maximum de vraisemblance pour un modèle à erreur autorégressives.

Pour appliquer ce test on fait la régression auxiliaire :
$$y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_i x_{ti} + \sum_{j=1}^p \rho_j u_{t-j} + v_t$$

Où les u_{t-s} sont les résidus de la régression de y_t sur les k variables explicatives x_t par MCO. La statistique est définie par : $LM = TR^2$, Test la taille de l'échantillon et R^2 est le coefficient de détermination de la régression des résidus sur les explicatives.

Si H_0 est vraie on peut montrer que la distribution limite (lorsque $n \rightarrow \infty$) de cette statistique est une χ_p^2 . Si $LM \leq \chi_p^2$ ⁹⁶ on accepte l'hypothèse d'indépendance des erreurs.

On pourra aussi utiliser un test de Fisher classique de nullité des coefficients ρ_i pour la régression auxiliaire lorsque la taille de l'échantillon est faible ($H_0 : \rho_1 = \rho_2 = \dots = \rho_p = 0$).

1.4. Test ARCH d'Engle

Le test ARCH consiste à effectuer une régression autorégressive des résidus carrés sur q retards :

$$e_t^2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i e_{t-i}^2$$

⁹⁶ Lu dans la table khi deux au seuil α et au p degrés de liberté.

où e_t et désigne le résidu à l'instant t issu de l'estimation des paramètres du processus ARMA(p,q).

Pour déterminer le nombre de retards q , on étudie le corrélogrammes des résidus au carré. Les hypothèses du test ARCH sont les suivantes :

$$\begin{cases} H_0 : \text{Homoscédasticité et } \alpha_1 = \dots = \alpha_q = 0 \\ H_1 : \text{Hétéroscédasticité et il y a au moins un coefficient } \alpha_i \text{ significativement différent de 0} \end{cases}$$

Pour mener le test, on utilise la statistique de test $n \times R^2$ où n correspond au nombre d'observation de la série e_t et R^2 représente le coefficient de détermination associé à la régression $e_t^2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i e_{t-i}^2$.

Sous l'hypothèse H_0 , la statistique de test $n \times R^2$ suit la loi du Khi-deux à q degrés de liberté.

La règle de décision est alors :

- Si $n \times R^2 \leq \chi^2(q)$ où $\chi^2(q)$ désigne la valeur critique figurant dans la table du Khi-deux, on accepte ici l'hypothèse H_0 .
- Si $n \times R^2 > \chi^2(q)$ où $\chi^2(q)$ désigne la valeur critique figurant dans la table du Khi-deux, on rejette ici l'hypothèse H_0 d'homoscédasticité et on admet qu'il y a de l'hétéroscédasticité.

1.5. Test de Reset de Ramsey : RESET

- ✓ Il s'agit d'un test pour évaluer la forme fonctionnelle d'un modèle de régression.
- ✓ Le but est de savoir s'il y a des combinaisons non linéaires des valeurs prédites qui ajoutent du pouvoir explicatif au modèle. Si oui, c'est un indice que la forme fonctionnelle (variables explicatives mesurées en logs, en polynômes, en fonctions exponentielles, etc.) du modèle estimé n'est pas adéquate.
- ✓ Le test est conçu pour détecter des non-linéarités, mais non pour suggérer la forme fonctionnelle exacte qui serait la plus appropriée.
- ✓ Malheureusement, si on détecte un problème de non-linéarité, il faut modifier le modèle estimé, mais trouver la bonne façon de modifier le modèle demande une analyse approfondie de la question à laquelle on essaie de répondre avec notre modèle économétrique.

- ✓ Notez que l'hypothèse nulle est que tous les termes non linéaires dans les valeurs prédites sont non significatifs. Donc, l'hypothèse nulle est que la spécification initiale de l'équation est adéquate.

II. Interprétations des résultats

Le modèle général de départ, pour toutes les variantes de la croissance économique et la gouvernance considérées dans ce travail, est de la forme suivante :

$$DLPIB_j = \alpha ECM_j + \sum_{i=0}^p \partial_{1,i} DLFBCF_{j-t-i} + \sum_{i=0}^q \partial_{2,i} DGOUV_{j-t-i} + \sum_{i=0}^h \partial_{6,i} DINF_{j-t-i} + \sum_{i=0}^s \partial_{1,i} DLDCFAP_{j-t-i} + \phi DUM_t + \varepsilon_t$$

Avec :

- ECM_{j-t-1} : La relation de long terme relative au produit intérieure brut de retard 1.
- $DGOUV_{j-t-i}$: Les variables de la gouvernance.
- α : Le coefficient d'ajustement ou la proportion du déséquilibre en (t-1) absorbé en (t).
- $\partial_{s,i}$ et ϕ : Les coefficients relatifs aux variables explicatives du modèle.
- DUM : Les variables « dummy » éventuelles.
- P, q, h et s : Les retards.

La méthode suivie dans cette partie est :

- Estimation des six modèles de la dynamique de court terme de la croissance économique relatifs aux modèles précédents.
- Vérification des tests de diagnostic pour chaque modèle.

1. Le modèle 1 : DLPIB en fonction de DCC et DLFBCF

Le tableau suivant donne un résumé des résultats obtenus après l'estimation de la spécification relative à la dynamique de court terme de la croissance économique.

1.1. Estimation de l'équation du PIB à travers ECM1

L'utilisation du modèle à correction d'erreur permet de ressortir la relation commune de cointégration (le trend commun) et d'en déduire les interactions entre les variables. Le tableau suivant résume les résultats concernant l'estimation de l'équation 1 :

Tableau n°32 : résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur pour l'équation 1

Dependent Variable: DLPIB				
Method: Least Squares				
Variabiles explicatives	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ECM1(-1)	-0.016410	0.008153	-2.012752	0.0504
ECM1(-2)	0.024811	0.008140	3.047993	0.0039
DLPIB(-1)	0.019280	0.063634	0.302980	0.7634

DLPIB(-2)	0.293168	0.104977	2.792688	0.0078
DLPIB(-4)	0.084202	0.045439	1.853067	0.0707
DFBCF	1.98E-11	1.22E-12	16.12916	0.0000
DLFBCF(-2)	-0.209396	0.072839	-2.874774	0.0063
DUMCC12(-1)	0.035391	0.004798	7.376245	0.0000
DUMCC12	-0.030904	0.005172	-5.975283	0.0000
DCC(-5)	-0.036559	0.025543	-1.431257	0.1596
C	-0.709663	0.223196	-3.179545	0.0027
$R^2 = 0.96$ $\bar{R}^2 = 0.94$ $DW = 1.87$				

Source : Calcul de l'auteur

D'après le tableau n°32 ci-dessus, on constate que le terme d'erreur est bien négatif et significatif ce qui valide notre recours au EMC. En effet, la significativité du terme de correction d'erreur valide l'existence d'une relation de long terme dans le processus de cointégration, et les mouvements entre les différentes variables du modèle sont considérés comme permanents. A long terme, les déséquilibres entre le produit intérieur brut par tête et les différentes variables explicatives se compensent de sorte que les séries ont des évolutions similaires. La valeur de $R^2 = 96\%$ illustre un bon pouvoir explicatif du modèle.

Le coefficient ECM(-1) représente la vitesse à laquelle tout déséquilibre entre les niveaux désiré et effectif du produit intérieur brut est résorbé dans l'année qui suit tout choc. Autrement dit, il correspond aux stabilisateurs automatiques de l'économie. En effet, il s'est avéré que tout déséquilibre entre le niveaux désiré et effectif du PIB au Maroc, est résorbé au environ de 1,64% par le contrôle de corruption et la formation brute du capital fixe. Une telle vitesse de stabilisation des fluctuations de l'économie Marocaine est faible, Ce qui se traduit par une persistance de l'effet du choc, qui se traduit par la volatilité des principaux agrégats macroéconomiques. Ainsi que toutes les variables « dummy » DUMCC12 et DUMCC12(-1) sont significatifs dans ce modèle.

1.2. Tests de diagnostic pour le modèle 1

Pour valider un modèle ECM ou VECM, il est important de suivre quelques étapes de vérification. D'où les résultats sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau n°33: Résultats des tests de diagnostic du MCEI

Tests	Valeurs	probabilité	Commentaires
Ljung-Box	$Q_3 = 1.45$	(0.694)	La probabilité associée est de 0,694 supérieure à 0,05: rejet de l'hypothèse de nulle pour le modèle étudié.
JB-Normalité	$JB = 71.79$	(0.000)	La probabilité associée est de $0 < 5\%$: rejet de l'hypothèse de normalité pour

			le modèle étudié.
Breush-Godfrey	$LM(2): \chi^2_{(2)} = 0.239$ $LM(3): \chi^2_{(3)} = 0.414$	(0.789) (0.744)	Nous rejetons l'hypothèse nulle et concluons à la présence d'hétéroscédasticité (la Probabilité critique étant > 5%).
ARCH	$ARCH(1): \chi^2_1 = 0.104$ $ARCH(3): \chi^2_3 = 0.185$	(0.748) (0.906)	la probabilité critique étant > 5% pour ARCH(1) et ARCH(3), nous rejetons l'hypothèse de présence d'effets ARCH.
RESET	$RES(2) = 0.637$ $RES(3) = 1.743$	(0.533) (0.174)	le modèle est bien spécifié (la variable non linéaire du type quadratique est non significative et la probabilité associée à la statistique de Fisher calculée est >5%).

Source : Calcul de l'auteur

D'après ce tableau, on remarque que le modèle estimé passe avec un succès tous les tests de diagnostic considérés. Notre modèle est ainsi validé sur le plan statistique.

2. Modèle 2 : DLPIB en fonction de CC ; FBCF et RL

Dans ce modèle nous avons ajouté la variable « Etat de droit » et en suivant la même approche que le point précédent. D'où les résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur et les tests de diagnostic sont les suivants :

2.1. Estimation de l'équation DLPIB à travers ECM2

Tableau n°34 : résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur pour l'équation 2

Dependent Variable: DLPIB				
Method: Least Squares				
Variables Explicatives	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ECM2(-1)	-0.125403	0.102280	-1.226073	0.2260
DLPIB(-1)	0.428758	0.119514	3.587524	0.0008
DLFBCF(-2)	0.071258	0.080462	0.885604	0.3802
DCC(-4)	0.301740	0.076617	3.938265	0.0003
DRL(-4)	-0.486842	0.107347	-4.535214	0.0000
C	0.006673	0.003035	2.198628	0.0327
$R^2 = 0.63$		$\bar{R}^2 = 0.59$		$DW = 1.7$

Source : Calcul de l'auteur

Le coefficient ECM(-1) est le coefficient de correction d'erreur, il doit être inférieur à l'unité et négatif. Ce dernier indique la vitesse d'ajustement de la variable endogène le PIB, pour retourner à l'équilibre, suite à un choc de long terme. Autrement dit, il correspond aux

stabilisateurs automatiques de l'économie. Les résultats issus de ce tableau montrent que le terme à correction d'erreur associé à la force de rappel ECM(-1) est négatif (-0.1254). Il existe donc un processus de rattrapage vers la valeur d'équilibre autrement dit, un mécanisme à correction d'erreur de long terme des déséquilibres du PIB au Maroc. En effet, il s'est avéré que tout déséquilibre entre le niveaux désiré et effectif du PIB au Maroc, est résorbé au environ de 12,54% par le contrôle de corruption, la formation brute du capital fixe ainsi que la qualité de régulation. Une telle vitesse de stabilisation des fluctuations de l'économie Marocaine est faible, Ce qui se traduit par une persistance de l'effet du choc, qui se traduit par la volatilité des principaux agrégats macroéconomiques.

Les résultats d'estimation de la relation de long terme montrent que toutes les variables sont d'un point de vue statistique et économique significatives sauf la formation brute du capital fixe, puisque la t-statistique est supérieur à 1.96 au seuil de 5%.

2.2. Tests de diagnostic pour le deuxième modèle

Pour valider ce modèle, il est nécessaire de vérifier la normalité des résidus, l'autocorrélation sérielle, l'effet ARCH et l'hétéroscédasticité. D'où les résultats sont les suivants :

Tableau n°35 : Résultats des tests de diagnostic

Tests	Valeurs	probabilité
Ljung-Box	$Q_3 = 3.207$	(0.361)
JB-Normalité	$JB = 2.218$	(0.329)
Breush-Godfrey	$LM(2): \chi^2_{(2)} = 1.797$	(0.177)
	$LM(3): \chi^2_{(3)} = 1.716$	(0.177)
ARCH	$ARCH(2): \chi^2_{(2)} = 1.391$	(0.258)
	$ARCH(3): \chi^2_{(3)} = 1.198$	(0.320)
Test de Ramsey RESET	$RES(2) = 0.194$	(0.824)
	$RES(4) = 1.154$	(0.344)

Source : Calcul de l'auteur

Les différents tests économétriques effectués montrent que notre modèle est bien spécifié et que le modèle est structurellement et conjoncturelle stable donc la robustesse économétrique du modèle est satisfaisante.

3. Le modèle 3 : DLPIB en fonction de DCC ; DLFBCF et RQ

Dans ce modèle on va essayer d'introduire la qualité de régulation (RQ) dans l'équation du modèle 1 et en suivant la même méthode que les modèles précédents.

3.1. Estimation de l'équation du PIB à travers ECM3

L'estimation du modèle vectoriel à correction d'erreur passe par la détermination de la relation de long terme ci-dessous :

Tableau n°36 : Résultats de l'estimation du modèle 3 à travers ECM3

Dependent Variable: DLPIB				
Method: Least Squares				
Variabiles explicatives	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ECM3(-1)	-0.257051	0.114105	-2.252765	0.0293
DLPIB(-1)	0.382979	0.252101	1.519147	0.1359
DLPIB(-2)	0.218113	0.155309	1.404378	0.1672
DLPIB(-3)	0.120812	0.151888	0.795407	0.4306
DLFBCF(-1)	0.110639	0.168717	0.655768	0.5154
DLFBCF(-4)	-0.216075	0.097909	-2.206881	0.0326
DCC(-3)	-0.041668	0.078893	-0.528154	0.6000
DCC(-4)	0.084829	0.078316	1.083164	0.2846
DRQ(-3)	0.042897	0.073279	0.585395	0.5613
DRQ(-4)	-0.106570	0.072937	-1.461112	0.1511
C	0.003859	0.002735	1.410832	0.1653
$R^2 = 0.60$		$\bar{R}^2 = 0.47$		$DW = 1.71$

Source : Calcul de l'auteur

D'après les résultats de cette estimation, on constate que le coefficient associé à la force de rappel est négatif (-0.257) et significativement différents de zéro au seuil de 5% (probabilité de t-Student est inférieur à 0.05). En d'autres termes, les chocs sur la variable DLPIB se corrigent avec une proportion de 25,7%. Cela signifie qu'il existe un mécanisme à correction d'erreur c'est-à-dire qu'à long terme les déséquilibres entre le PIB/tête et les variables explicatives. Ainsi, la significativité du coefficient du terme à correction d'erreur prouve l'existence de la causalité au sens de Granger entre le PIB et les variables explicatives.

L'introduction du poids de la réglementation (RQ) dans la spécification (l'équation du modèle de base 1) a entraîné l'accroissement de la vitesse de correction des déséquilibres d'un trimestre à l'autre par rapport à celle calculée dans le modèle 1. La valeur du coefficient de détermination est égale à 60% illustre un assez bon pouvoir explicatif du modèle.

3.2. Tests de diagnostic pour le troisième modèle

Pour valider ce modèle, il est nécessaire de vérifier la normalité des résidus, l'autocorrélation sérielle, l'effet ARCH et l'hétéroscédasticité. D'où les résultats sont les suivant :

Tableau n°37 : Résultats des tests de diagnostic

Tests	Valeurs	probabilité
Ljung-Box	$Q_{10} = 9.31$	(0.503)
JB-Normalité	$JB = 5.34$	(0.069)
Breush-Godfrey	$LM(4): \chi^2_{(4)} = 1.586$	(0.197)
	$LM(5): \chi^2_{(5)} = 1.249$	(0.180)
ARCH	$ARCH(2): \chi^2_{(2)} = 0.457$	(0.636)
	$ARCH(3): \chi^2_{(3)} = 0.534$	(0.661)
Test de Ramsey RESET	$RES(3) = 1.741$	(0.174)
	$RES(4) = 1.524$	(0.214)

Source : Calcul de l'auteur

D'après ce tableau, on remarque que le modèle estimé passe avec succès tous les tests de diagnostic. On constate aussi, que le modèle a une capacité prédictive assez importante au sens de coefficient de détermination puisque celui-ci est de l'ordre de 0,60.

4. Le modèle 4 : DLPIB en fonction de DCC ; DLFCF et DVA

Dans ce modèle nous avons introduit « Voice and Accountability », mesure la possibilité des citoyens d'un pays à participer et à choisir le gouvernement, donc elle a des avantages considérables pour la croissance économique.

4.1. Estimation du modèle à travers l'équation ECM4

L'existence d'au moins une relation de cointégration entre les variables de ce modèle, toutes intégrées d'ordre 1, I(1). Ce qui suggère la pertinence du recours à un modèle à correction d'erreur. Le modèle estimé est le suivant :

Tableau n°38 : Résultats de l'estimation du modèle 4 à travers ECM4

Dependent Variable: DLPIB				
Method: Least Squares				
Variabiles Explicatives	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ECM4(-1)	-0.021852	0.007138	-3.061529	0.0036
DLPIB(-4)	-0.805898	0.228040	-3.534015	0.0009
DLFCF(-1)	0.346960	0.072006	4.818465	0.0000
DLFCF(-4)	0.441235	0.164672	2.679483	0.0101
DCC(-4)	0.265295	0.078669	3.372319	0.0015
DVA(-4)	-0.237534	0.064443	-3.685948	0.0006
C	0.512018	0.165838	3.087456	0.0034

DUMVA04	-0.006158	0.008823	-0.697939	0.4887
$R^2 = 0.63$	$\bar{R}^2 = 0.58$		$DW = 1.72$	

Source : Calcul de l'auteur

La lecture du tableau ci-dessus, montre le terme à correction d'erreur ECM(-1) est bien significativement négatif pour toutes équations estimées. Sa significativité prouve l'existence d'une relation causale de long terme entre le produit intérieur brut et les variables explicatives. En plus, dans 2,19% des cas, un déséquilibre observé à l'instant (t-1) est absorbé à l'instant t.

Tous les coefficients du modèle sont significatifs au sens de t-Student (ou de probabilité). Le coefficient de détermination est égal à 63% cela signifie qu'il s'agit d'un bon pouvoir explicatif de ce modèle.

4.2. Tests de diagnostic pour le quatrième modèle

Pour valider ce modèle, il est nécessaire de vérifier la normalité des résidus, l'autocorrélation sérielle, l'effet ARCH et l'hétéroscédasticité. D'où les résultats sont les suivant :

Tableau n°39 : Résultats des tests de diagnostic

Tests	Valeurs	probabilité
Ljung-Box	$Q_7 = 9.94$	(0.192)
JB-Normalité	$JB = 43.54$	(0.000)
Breush-Godfrey	$LM(1) : \chi_1^2 = 1.474$ $LM(2) : \chi_2^2 = 2.995$	(0.231) (0.061)
ARCH	$ARCH(2) : \chi_2^2 = 0.224$ $ARCH(4) : \chi_4^2 = 0.344$	(0.800) (0.847)
Test de Ramsey RESET	$RES(2) = 0.506$ $RES(3) = 0.784$	(0.607) (0.509)

Source : Calcul de l'auteur

Les résultats de l'estimation montrent que le modèle passe avec succès tous les tests de diagnostic. Notre modèle est ainsi validé sur le plan économétrique.

5. Modèle 5 : DLPIB en fonction de DCC ; DLFBCF et DLINF

Dans ce modèle, nous avons introduit l'inflation comme variable explicative de la croissance économique dans l'équation du modèle de 1.

5.1. Estimation du modèle à travers l'équation ECM5

Etant donné que les trois variables sont cointégrées, la spécification adéquate pour la modélisation VAR est le modèle à correction d'erreur. Le modèle estimé est le suivant :

Tableau n°40 : Résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur pour l'équation 5

Dependent Variable: DLPIB				
Method: Least Squares				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ECM5(-1)	- 0.195683	0.085942	-2.276912	0.0279
DLPIB(-1)	0.619742	0.129288	4.793505	0.0000
DLPIB(-2)	0.074074	0.074149	0.998983	0.3235
DLPIB(-4)	-0.120761	0.118408	-1.019866	0.3136
DLFBCF	0.622613	0.048116	12.93978	0.0000
DLFBCF(-1)	-0.427608	0.095797	-4.463708	0.0001
DLFBCF(-4)	0.064865	0.087323	0.742822	0.4617
DCC(-1)	0.023545	0.037947	0.620473	0.5383
DCC(-2)	0.002472	0.038775	0.063757	0.9495
DUMCC12	-0.006418	0.005403	-1.187745	0.2416
C	0.000893	0.001474	0.605720	0.5480
DUMVA04	0.001947	0.005086	0.382799	0.7038
DLINF(-1)	0.001158	0.003738	0.309874	0.7582
$R^2 = 0.90$		$\bar{R}^2 = 0.88$		$DW = 2.07$

Source : Calcul de l'auteur

Ce tableau permet de constater que le paramètre associé à la force de rappel dans l'équation est négatif et significatif. Cela confirme l'existence d'un mécanisme de correction d'erreur qui réajuste la dynamique de court terme à celle de long terme, et confirme ainsi les relations de long terme entre les variables vers lesquelles sont ramenées les dynamiques conjoncturelles. La valeur de ECM(-1) dans l'équation est globalement proches de 0,2 soit 20%, signifie qu'en cas de déséquilibre de court terme la croissance économique retourne à son sentier d'équilibre suivant une vitesse de convergence de 20%. Ceci étant, il convient à présent de pouvoir commenter les différents résultats obtenus quant aux estimations de long terme et de court terme.

5.2. Tests de diagnostic pour le cinquième modèle

Pour valider ce modèle, il est nécessaire de vérifier la normalité des résidus, l'autocorrélation sérielle, l'effet ARCH et l'hétéroscédasticité. D'où les résultats sont les suivant :

Tableau n°41 : Résultats des tests de diagnostic

Tests	Valeurs	probabilité
Ljung-Box	$Q_7 = 10.95$	(0.141)
JB-Normalité	$JB = 6.11$	(0.047)
Breush-Godfrey	$LM(2) : \chi^2 = 0.155$	(0.857)
	$LM(3) : \chi^2 = 0.120$	(0.948)
ARCH	$ARCH(2) : \chi^2 = 1.274$	(0.289)
	$ARCH(3) : \chi^2 = 0.884$	(0.456)
Test de Ramsey RESET	$RES(1) = 1.258$	(0.215)
	$RES(3) = 0.657$	(0.584)

Source : Calcul de l'auteur

Ce modèle est bien spécifié puisque tous les tests de diagnostic sont vérifiés.

6. Modèle 6 : DLPIB en fonction de DCC ; DLFBCF et DLDCFAP

Dan ce modèle nous avons ajouté la variable « dépenses de consommation finale des administrations publiques ».

6.1. Estimation du modèle à travers l'équation ECM6

Les résultats des estimations par le MCE est résumé dans le tableau n°41 suivant :

Tableau n°42 : Résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur pour l'équation 6

Dependent Variable: DLPIB				
Method: Least Squares				
Variables explicatives	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ECM6(-1)	-0.151250	0.062369	-2.425076	0.0196
DLPIB(-1)	0.491549	0.129224	3.803853	0.0004
DLPIB(-2)	0.208468	0.120574	1.728963	0.0910
DLPIB(-4)	-0.099121	0.052585	-1.884944	0.0662
DLFBCF	0.458415	0.050857	9.013882	0.0000
DLFBCF(-1)	-0.247870	0.086103	-2.878765	0.0062
DLFBCF(-2)	-0.120318	0.086396	-1.392626	0.1709
DLDCFAP	0.322193	0.068454	4.706724	0.0000
DLDCFAP(-1)	-0.142473	0.079377	-1.794899	0.0797
DLDCFAP(-3)	0.078136	0.052718	1.482144	0.1456
DCC(-4)	0.018739	0.026573	0.705178	0.4845
C	-0.001292	0.001226	-1.053750	0.2979
$R^2 = 0.94$		$\bar{R}^2 = 0.93$		$DW = 1.76$

Source : Calcul de l'auteur

Comme on peut le lire sur le tableau n°42 ci-dessus, le coefficient d'ajustement ou force de rappel est statistiquement significatif, il est négatif et est compris entre zéro et un en valeur absolue, ce qui garantit un mécanisme de correction d'erreur, et donc l'existence d'une relation de long terme (cointégration) et les mouvements entre les différentes variables du modèle sont considérés comme permanents. A long terme, les déséquilibres entre le produit intérieur brut et les variables explicatives de la gouvernance se compensent de sorte que les séries ont des évolutions similaires. Aussi, l'on note ce qui suit :

- Le modèle estimé indique l'existence de causalité à long terme au sens de Granger entre le produit intérieur brut et les variables explicatives vu que le coefficient de force de rappel est significativement différent de zéro au sens de Student.
- Le modèle estimé possède une capacité prédictive importante car le coefficient de détermination est à 94%.
- Les chocs sur la croissance économique en termes du PIB se corrigent avec une proportion de 15,13%.

6.2. Tests de diagnostic pour le sixième modèle

Pour valider ce modèle il est nécessaire de vérifier les tests de diagnostic. D'où les résultats sont donnés dans le tableau suivant :

Tableau n°43 : Résultats des tests de diagnostic

Tests	Valeurs	probabilité
Ljung-Box	$Q_{10} = 8.25$	(0.605)
JB-Normalité	$JB = 16.28$	(0.000)
Breush-Godfrey	$LM(2) : \chi_2^2 = 0.973$	(0.386)
	$LM(3) : \chi_3^2 = 1.073$	(0.372)
ARCH	$ARCH(2) : \chi_2^2 = 0.297$	(0.744)
	$ARCH(4) : \chi_4^2 = 0.314$	(0.815)
Test de Ramsey RESET	$RES(1) = 0.407$	(0.686)
	$RES(3) = 1.111$	(0.356)

Source : Calcul de l'auteur

L'hypothèse nulle est acceptée pour tous ces tests. Notre modèle est ainsi validé sur le plan statistique. Le modèle estimé est globalement bon et explique à 94% la dynamique du PIB par tête au Maroc, de 2002 à 2016.

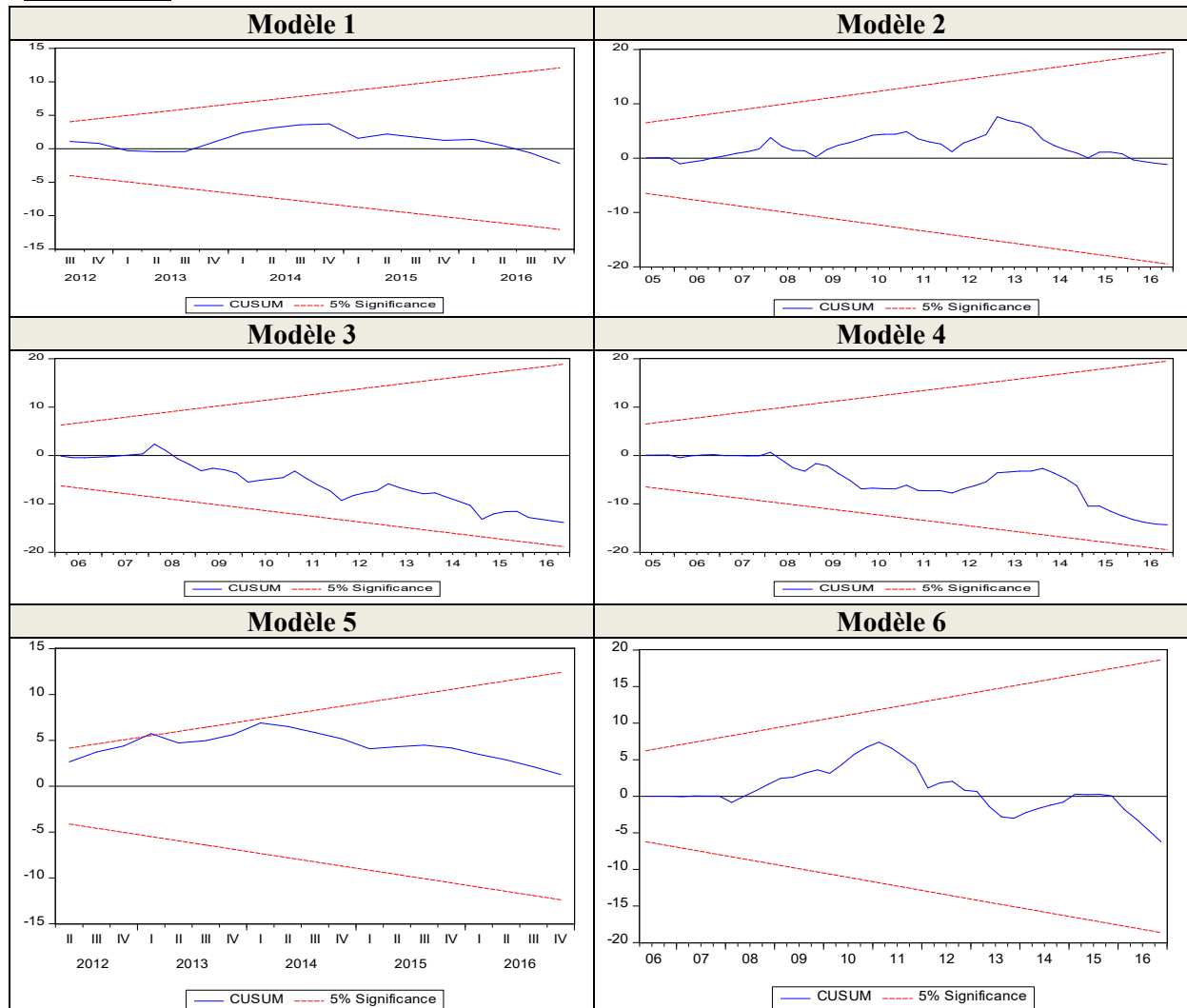
7. Tests CUSUM de stabilité et prévisions dans l'échantillon des six modèles

Les résultats des tests de stabilité et les prévisions au sein de l'échantillon sont donnés dans les graphiques présentés dans les deux points suivants.

7.1. Tests CUSUM de stabilité de six modèles

Les résultats des tests de CUSUM de stabilité pour les six modèles sont représentés dans le graphe suivant :

Graphe n°6 : Test CUSUM de la stabilité des six modèles

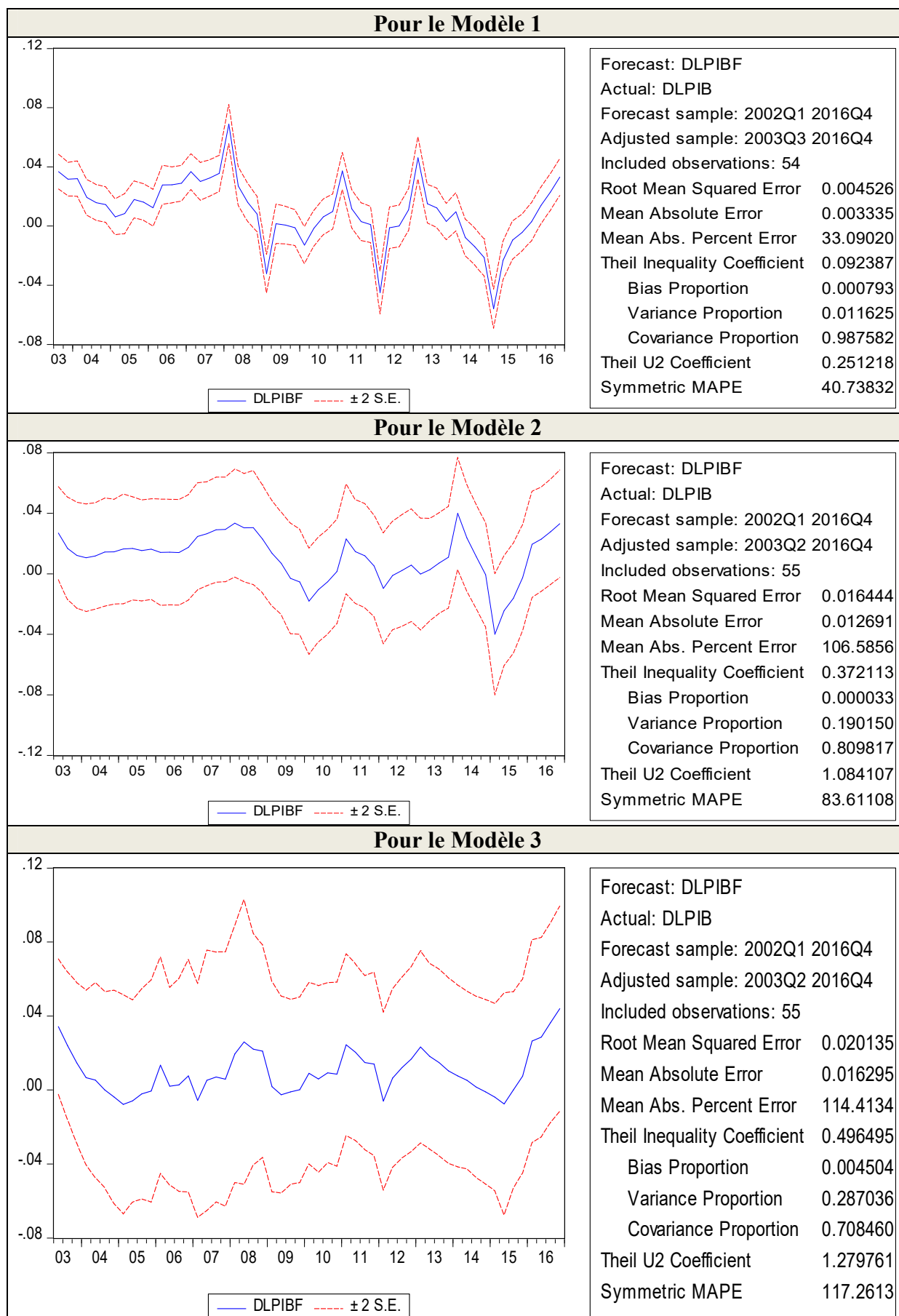


La statistique CUSUM évolue à l'intérieur de l'intervalle de confiance. Ainsi, nous concluons en faveur de l'absence d'un changement structurel.

7.2. Prévisions dans l'échantillon de six modèles retenus pour le PIB/tête

La pratique des prévisions dans l'échantillon de six modèles a donné les résultats suivants :

Graphe n°7 : Prédiction de six Modèles



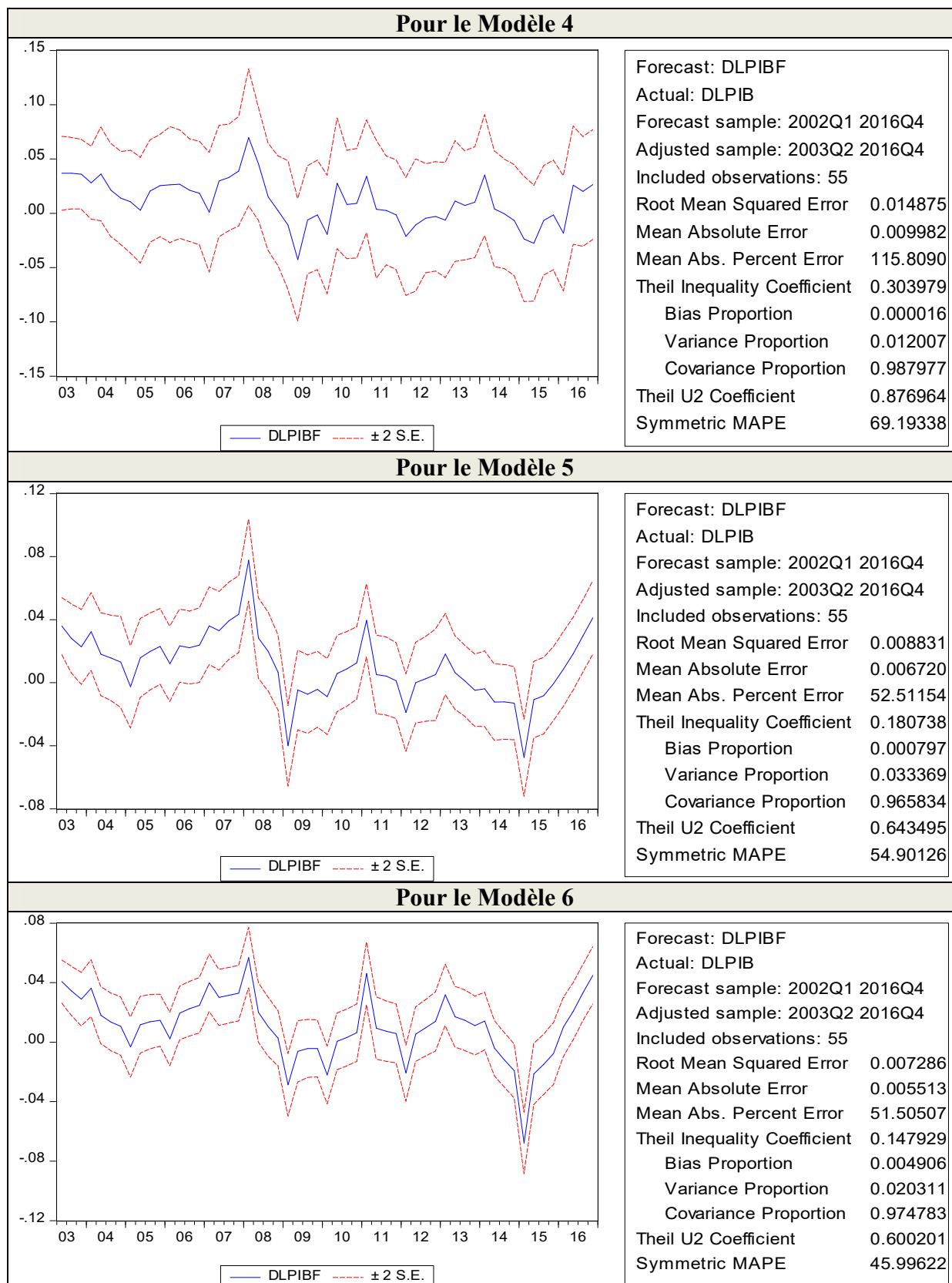


Tableau 44 : Résultats des capacités prédictives pour les six modèle

Modèles	Erreur quadratique moyenne	Erreur absolue moyenne	proportion du biais
Modèle 1	0,004526	0,003335	0,000793
Modèle 2	0,016444	0,012691	0,000033
Modèle 3	0,020135	0,016295	0,004504
Modèle 4	0,014875	0,009982	0,000016
Modèle 5	0,008831	0,006720	0,000797
Modèle 6	0,007286	0,005513	0,004906

Source : Calcul de l'auteur

Selon les critères de comparaison (Erreur quadratique moyenne, Erreur absolue moyenne et la proportion de biais) des modèles économétrique, le classement des modèles estimés est donné dans le tableau suivant :

Tableau 45: classement des résultats des capacités prédictives pour les six modèles

Modèles	Erreur quadratique moyenne	Erreur absolue moyenne	proportion du biais
Modèle 1	0,004526	0,003335	0,000793
Modèle 6	0,007286	0,005513	0,004906
Modèle 5	0,008831	0,00672	0,000797
Modèle 4	0,014875	0,009982	0,000016
Modèle 2	0,016444	0,012691	0,000033
Modèle 3	0,020135	0,016295	0,004504

Source : Calcul de l'auteur

Conclusion :

Après avoir présenté état d'art empirique englobant les principales études qui intéressent ce sujet. Nous avons conclu, parfois, une divergence au niveau des résultats obtenus. Cette divergence est due à la multitude des indicateurs de mesure du degré de la gouvernance. C'est pour cette raison que nous avons essayé dans le cadre de ce travail d'étudier empiriquement la relation entre la gouvernance et la croissance économique par l'utilisation des indicateurs adéquates.

Nous avons tenté dans cette partie de traiter la relation entre la gouvernance et la croissance économique moyennant des techniques de cointégration de Johansen. Nous avons utilisé les techniques économétriques récentes, notamment, le modèle VAR. Cette méthode, prenant en considération la non stationnarité et la cointégration des séries, nous a permis de distinguer les relations de court terme et celles de long terme. Les résultats ont montré que les séries de la gouvernance et de la croissance économique sont stationnaire en premier différence. Nos résultats plaident en faveur d'une relation de long terme entre la gouvernance et la croissance économique au Maroc.

L'approche du modèle à correction d'erreur montre que la causalité est à double sens, ce qui diffère, c'est l'intensité de cette causalité (causalité de la gouvernance vers la croissance plus forte que la réciproque).

L'évidence d'une causalité à court et long termes entre la gouvernance et la croissance économique en termes de produit intérieur brut, dénote que les variables s'influencent mutuellement en termes de capacité de prévision.

CONCLUSION GENERALE

Pour atteindre les objectifs du millénaire pour le développement, et compte tenu de l'évolution du contexte de l'échange et de la production (mondialisation économique, globalisation financière...), l'Etat n'est plus idéalisé. Il est nécessaire qu'il y ait un droit de regard sur l'action publique, administrative et organisationnelle, c'est l'essor même de la gouvernance. Ainsi, ne saurait être, ni un préalable, ni une conséquence absolue du développement et de la croissance, mais elles vont de pair.

Le concept de gouvernance a montré une résistance à toute identification précise et limitée, ce qui a donné aux utilisateurs une énorme discrétion relative à sa signification précise, malgré que les principaux économistes et chercheurs en la matière aient définis le concept. En effet, la bonne gouvernance est une notion normative dont on ne peut présenter ni la définition exacte ni ses caractéristiques et ses normes qui diffèrent d'un individu à un autre et d'un pays à un autre.

Mais d'une manière générale, la notion de gouvernance concerne la manière dont un gouvernement ou un Etat gère le territoire et les populations qui se trouvent juridiquement sous son contrôle.

Dans le contexte du développement durable, on considère que la gouvernance est un processus de décision collectif n'imposant pas systématiquement une situation d'autorité. Elle signifie la qualité de vie matérielle avec des choix et des opportunités plus vastes afin que les individus réalisent leur potentiel, en plus de la garantie de ces qualités intangibles qui caractérisent les sociétés les plus développées, à savoir l'égalité de traitement, la liberté de choisir et l'opportunité de participer au processus par lequel ils sont gouvernés.

Cependant, comme tout concept en sciences sociales, elle présente aussi des limites et un fort potentiel de mystification. En effet, dans un système complexe et incertain, pour lequel les différents enjeux sont liés, aucun des acteurs ne dispose de toute l'information et de toute l'autorité pour mener à bien une stratégie d'ensemble inscrite dans le long terme. Cette stratégie ne peut donc émerger que d'une coopération entre les institutions et les différentes parties intéressées, dans laquelle chacune exerce pleinement ses responsabilités et ses compétences.

Ainsi, combler le fossé en matière de gouvernance constitue un défi à la fois pour les gouvernements et les peuples. Mais c'est aussi une opportunité, avec d'énormes gains potentiels en termes de développement économique durable, stabilité sociale, et développement humain. En effet, le déficit de la gouvernance ne réside pas dans le choix des

« bons » dirigeants ou la prescription des « bonnes » politiques économiques et sociales, aussi important soient-ils. Il s'agit de s'assurer que le processus de sélection, de renouvellement et de changement des dirigeants, ainsi que de la conception, discussion, adoption et de mise en œuvre de politique, donne à tous les gens, en tant que citoyens et clients, l'occasion d'exprimer leurs préférences, participer au dialogue et demander des comptes au gouvernement afin d'agir au mieux de leur intérêt.

Mais, évaluer les progrès réalisés dans la qualité de la gouvernance constitue un important défi pour nous et pour tous les économistes et les statisticiens du monde entier. Ces derniers doivent rassembler les éléments de bases nécessaires pour l'évaluation statistique et à fixer en la matière des normes de comparabilité statistique afin de faciliter l'acceptation et la compréhension au plan mondiale des mesures ou des indicateurs utilisés.

C'est pour cela, nous avons essayés dans cette thèse d'étudier la relation entre la gouvernance et la croissance économique en général et au Maroc en particulier sur le plan empirique et quantitatif.

Ainsi, en présentant, dans le deuxième chapitre, les principaux indicateurs de la gouvernance utilisés par des multiples organisations gouvernementales et non gouvernementales intéressées par cette notion. Il existe une série d'indicateurs internationaux mesurant divers aspects de la gouvernance et qui mettent en évidence l'étroite corrélation entre l'amélioration de cette dernière et le développement. Pourtant les meilleurs indicateurs demeurent imprécis et ne donnent guère d'information sur les défaillances institutionnelles à l'origine des faiblesses de la gouvernance dans telle ou telle situation. Par exemple, il est essentiel de réduire les coûts injustifiés, mais il est tout aussi indispensable de maîtriser les risques liés à l'action gouvernementale et les obstacles à la concurrence. Ces trois éléments sont important pour les entreprises, et donc aussi pour la croissance et la réduction de la pauvreté. En effet, les coûts induits par les difficultés d'exécution des contrats, d'insuffisance des infrastructures, les délits, la corruption et la réglementation.

Sur un autre plan, le manque de normes méthodologiques et de guide théorique solide fait que toutes tentatives à explorer empiriquement la nature de la relation entre la gouvernance et le développement économique sont extrêmement sensibles aux hypothèses et à la méthode adoptée par leurs acteurs. Cependant, les multiples études faites sur cette relation montrent une forte corrélation positive entre le développement économique et l'amélioration de la gouvernance. Cette amélioration touche essentiellement la gouvernance administrative déduite par les indicateurs de corruption, d'autorité de droit et l'efficacité du gouvernement.

Nous avons ensuite analysé dans le troisième chapitre, la littérature « théorique » et empirique, qui traite de la relation entre la gouvernance et la croissance économique. Trois principaux enseignements majeurs ont pu être tirés de cette littérature. Sur le plan théorique, le principal enseignement qu'on a pu retenir est que la Nouvelle économie Institutionnelle constitue la principale base théorique à partir de laquelle a été déduit le modèle de bonne gouvernance tel qu'il est proposé par les institutions multilatérales. L'étude des travaux de North (1990) nous a permis de constater l'importance de l'influence des travaux de cet auteur dans l'analyse de la croissance. Sa thèse est que, dans un monde où il existe des coûts de transaction, les institutions constituent le vecteur principal de la croissance économique. En permettant de réduire les coûts de transaction, elles fournissent en effet un cadre dans lequel les individus peuvent produire, accumuler des connaissances et s'enrichir. En effet, une société sera d'autant plus innovatrice et portée sur la croissance que son système de droits de propriété précise les droits d'exclusivité de chacun, en assure la protection effective et réduit donc les coûts de transaction qui pèsent sur les possibilités de gains supplémentaires offerts par l'innovation. Ainsi, l'expansion économique n'est pas une question purement réductible à une technique de production comme le présente l'analyse néoclassique, mais elle est le résultat d'une situation dans laquelle le pays dispose d'institutions capables de promouvoir un sentier de croissance équilibrée.

Sur le plan empirique, les articles qui ont guidé la réflexion menée dans cette thèse, concluent généralement à un impact positif de la gouvernance sur la croissance économique. Certains étudient l'impact direct de la gouvernance et, plus particulièrement, des variables proxy de la gouvernance sur la croissance ; d'autres analysent les effets directs et indirects de la gouvernance sur la croissance. Deux constatations majeures sont tirées de cette littérature empirique. La première est que la gouvernance est souvent représentée par une variable proxy, allant de la démocratie à la stabilité politique en passant par la qualité du système judiciaire. La deuxième est que la majorité des travaux empiriques concluent à un impact positif et significatif de la gouvernance sur la croissance mais ne traitent pas souvent les canaux à travers lesquels la gouvernance peut affecter la croissance. Ces travaux traitent de l'effet global de la gouvernance sur la croissance mais ne montrent pas comment elle peut affecter la croissance. La gouvernance est considérée comme une « boîte noire » et les mécanismes exacts à travers lesquels les institutions affectent réellement la croissance ne sont pas mis en lumière. Cela est dû à l'utilisation de modèles de croissance de forme réduite qui ne permettent pas de détecter les différents canaux d'influence. D'autres travaux empiriques

utilisant des modèles de croissance de type Solow (1956) et Mankiw, Romer et Weil (1992) nous ont permis, en quelque sorte, de détecter certains canaux ; c'est ce que nous avons appelé la deuxième génération d'études. Les résultats présentés par ces études permettent de distinguer les effets directs et indirects de la gouvernance sur la croissance, mais leurs conclusions sont souvent hétérogènes et ne vont pas dans le même sens. Cela provient en grande partie de l'utilisation des variables proxys de gouvernance qui ne reflètent pas souvent celle-ci de façon satisfaisante mais également des approches économétriques employées qui ne prennent pas souvent en compte les limites des indicateurs de gouvernance.

C'est pour cette raison qu'une étude bien approfondie sur cette notion de gouvernance et sa relation avec la croissance économique sera indispensable particulièrement pour le Maroc.

Dans quatrième chapitre dans lequel des résultats très remarquables ont été déduits.

La visualisation graphique et les tests de racine unitaire montrent que toutes les variables de travail sont non stationnaires et intégrées d'ordre un ($I(1)$), ce qui nous a amené à étudier l'existence d'une relation de long terme entre les variables. Autrement dit, puisque toutes les variables étudiées intègrent une racine unitaire, il suffit de les différencier une seule fois pour les rendre stationnaires.

Pour détecter la cointégration, on a essentiellement, utilisé la méthode de maximum de vraisemblance (Likelihood Ratio) de Johansen. Les résultats étaient comme attendues, la conclusion dégagée est que la croissance économique au Maroc, dans les six modèles candidats considérés, est liée, à long terme par une relation stationnaire avec le CC, FBCF, RQ, RL, VA, INF et DCFAP. En effet, ces variables sont liées par une seule relation de cointégration sauf les variables de deuxième modèle sont liées par quatre relations de cointégration.

Suite au tableau des résultats des élasticités de long terme pour les six modèles (Voir l'annexe 7 page 267), on conclue alors, que toutes les variables de la gouvernance ont un effet sur la croissance économique au Maroc, sauf l'indice de corruption n'est pas significatif dans le modèle 3, le modèle 5 et le modèle 6, ainsi que la variable qualité de régulation qui n'est pas significative au niveau du modèle 3. En effet, Pour finir, le contrôle de corruption a une influence, bien que non significative, négative sur l'économie de notre pays. Par contre, son amélioration contribue significativement à l'augmentation du taux de croissance économique.

Aussi l'influence de la qualité de régulation est non significative et négative⁹⁷. En effet, la mise en place de politique adéquate au marché au niveau international, la supervision adéquate du système bancaire, l'abandon de réglementation excessive sur le commerce extérieur au niveau de notre pays s'accompagnent d'importants coûts sociaux que le n'arrive pas à toujours supporter et qui impactent négativement le taux de croissance économique.

Ensuite, nous avons tenté de traiter la relation de causalité au sens de Granger, entre la gouvernance et la croissance économique au Maroc moyennant des techniques économétriques récentes, notamment, le modèle à correction d'erreur. Cette méthode, prenant en considération la non stationnarité et la cointégration des séries, nous a permis de distinguer les relations de court terme et de long terme. L'approche du modèle à correction d'erreur montre que la causalité est à double sens. Les résultats pourraient être expliqués par la faiblesse du système gouvernemental et institutionnel au Maroc et la grande intervention de l'Etat dans ces systèmes. En effet, une telle intervention rend la contribution de la croissance économique au processus de la gouvernance non optimale. En fait, l'évidence d'une causalité bidirectionnelle à court et à long termes entre la gouvernance et la croissance économique en terme de produit intérieur brut, dénote que les variables s'influencent mutuellement en termes de capacité de prévision. Ainsi, nous avons introduit les variables « dummies »⁹⁸ pour améliorer la capacité prédictive.

Les modèles estimés passent avec succès tous les tests de diagnostic. Concernant l'hypothèse de la stabilité de la croissance économique en termes de produit intérieur brut au Maroc, les résultats obtenus au moyen des tests CUSUM, CUSUM-carrés et l'estimation récursive des paramètres estimés⁹⁹, montrent que celle-ci ne peut être rejetée.

Il serait intéressant, dans le cadre des travaux de recherches ultérieurs, d'étudier l'homogénéité de la relation entre la gouvernance et la croissance économique dans les regroupements régionaux des pays comme la région Moyen Orient et Nord Afrique (MENA), Maghreb Arabes, la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), l'Union Européenne (UE), etc...., plus changement de méthodes comme l'économétrie des données de panel.

⁹⁷ - Bien que non significative, elle est retenue pour améliorer la capacité prédictives du modèle.

⁹⁸ C'est-à-dire que les variables muettes marquant des changements dans la tendance des variables et aussi des changements institutionnels.

⁹⁹ Voir les annexes 6 et 7 pour les résultats en termes de graphes de ces coefficients tests.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

OUVRAGES :

- AGHION P. & HOWITT P., (2000)**, « Théorie de la croissance endogène », Dunod.
- BARRO R. J & SALA-I-MARTIN X. (1996)**, « La croissance économique », traduit de l'américain par Fabrice Mazerolle, Ediscience international, 1996.
- BARRO R. J., (2000)**, « Les facteurs de la croissance économique », Editions Economica.
- BENARGEE A., DOLADO J.J., GALBRAITH J.W. AND HENDRY D.F. (1993)**, « Cointegration, Error correction, and the Econometric analysis of non stationary Data », Oxford University press.
- BOURBONNAIS R. (2012)**, « Exercices pédagogiques d'économétrie avec corrigés et rappel synthétique du cours », 2^e édition.
- BOURBONNAIS R. (2018)**, « Econométrie, cours et Exercices corrigés », 10^e édition, DUNOD.
- BRESSON G. & PIROTTE A. (1995)**, « Econométrie des séries temporelles : théories et applications », 1^e édition, 1995, décembre, Paris.
- BRUNELLE D. (2010)**, « Gouvernance : Théories et pratiques », Éditions de l'Institut international de Montréal, 2010, pp 372.
- CADORET I., BENJAMIN C., MARTIN F., HERRARD N. ET TANGUY S. (2004)**, « Econométrie appliquée », 1^e édition, Bruxelles.
- CAMPBELL B. (2005)**, Qu'allons-nous faire des pauvres ? Réformes institutionnelles et espaces politiques, ou les pièges de la gouvernance pour les pauvres, Paris, L'Harmattan.
- CHAREMZA W.W. AND DEADMAN D. F. (1993)**, « New directions in Econometric practice: general to specific modelling, cointegration and vector autoregression », Edward Elgar publishing, second edition.
- CHARREAUX G. (2004)**, Les théories de la gouvernance : de la gouvernance des entreprises à la gouvernance des systèmes nationaux, 2004.
- COHEN M. & PRADEL J. (1993)**, « Econométrie, Théorie et techniques de base – méthode d'utilisation – exercices », éditions Litec, 1993.
- DELER J.P., FAURE Y. A., PIVETEAU A. ET ROCA P. J. (1998)**, « ONG et développement, société, économique, politique », collection dirigée par Jean Copans, KARTHALA 1998.
- DODGE Y. & ROUSSON V. (2004)**, « Analyse de régression appliquée », 2^e édition, Dunod, Paris, 2004.

FROGER G. (2001), « Gouvernance 1, Gouvernance et développement durable », Bâle, Genève, Munich, Helbing et Lichtenhahn.

HALL S. G., CUTHBERTSON K. ET TAYLOR A.P. (1992), Applied Econometric Techniques, Harvester Wheatsheaf.

HARRIS R. I. D., (1995), « Using Cointegration Analysis and Cointegration », Oxford University Press.

HARTMUT E. (2000), « La théorie de la croissance endogène modifié-t-elle radicalement la théorie du développement ? », In : Tiers-Monde, tome 41, n°164, 2000. Disparités régionales et globalisation, organisations paysannes et marchés, pp 729-748.

HENNIN P. Y., (1989), « Macroéconomie : fluctuations croissance », Economica.

HINTI S. (2005). « Gouvernance Economique et Développement des Territoires au Maroc », Rabat.

JONES C. (2000), « Théorie de la croissance endogène », Editions De Boeck.

LEBART L., MORINEAU M. et PIRON.M. (1995), « Statistique exploratoire multidimensionnelle », Dunod, Paris.

LEFF N. H. (1970), « Economic development through bureaucratic Corruption », in Heidenheimer ed. (1970).

LUBRANO M. (2007), « Modèles VAR, modèles VAR structurels et modèles à équations simultanées », Février 2007.

LUTKEPOHL H., (1991), « Introduction to multiple time series», Springer – Verlag, Berlin.

MARX K. (1867), « le capital », Réimpression, Editions Sociales, 8 vol, 1978.

PESQUEUX Y. (2007), « gouvernance et privatisation », pages 243 à 254.

PIERRE R. (2010), « Croissance et crises : analyse économique et historique », 2010 Pearson Education France.

RICARDO D. (1817), « les principes de l'économie politique et de l'impôt », Réimpression, Champs-lammarion, 1977.

YENIKOYE I. A., (2007), « comment analyser la gouvernance? Définir les indicateurs de bonne gouvernance », juillet 2007.

ARTICLES:

ABED, G. T. ET DAVOODI, H. R. (2002), « Governance, Corruption and Economic Performance », in G.T. Abed and S. Gupta (eds), *Corruption, Structural Reforms and Economic Performance*, pages 489–537. International Monetary Fund, Washington D.C.

AHOURE A. E. (2008), « Migrations, Transferts, Gouvernance et Croissance dans les Pays d’Afrique sub-saharienne: Une analyse à partir de données de panel », IMI WORKSHOP.

AL-AZMEH A. (1994), « Populisme contre démocratie. Discours démocratisants dans le monde arabe », in Ghassan Salamé (dir.), *Démocraties sans démocrates, politiques d’ouverture dans le monde arabe et islamique*, Paris, Fayard, p. 233-254.

ALDAHDAH E. (2005), « Gouvernance et Développement au Maghreb », Note présentée à l’occasion de la table ronde organisée à Tunis par la Banque Mondiale les 24 et 25 Mai 2005.

ALESINA A. & PEROTTI R. (1996), « Political Instability and Economic growth », *Journal of Economic Growth*, (1996).

AMAIRA B. (2012) : « Gouvernance, libéralisation financière et croissance économique: Aperçu théorique et vérification empirique ». Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis, Global journals Inc. (USA), Juin 2010.

ARNDT C. ET CHARLES O. (2006) : « Les indicateurs de gouvernance », Centre de développement de l’OCDE, 2006.

ARNDT C. ET CHARLES O. (2010) : « La mesure de la gouvernance », Centre de développement de l’OCDE, Cahier de politique économique n° 39.

ARNDT C. et OMAN CH. (2007), « Les Indicateurs de Gouvernance : Usages et Abus », Etude du Centre de Développement, OCDE 2007.

BAKKOUR D. (2013), « Un essai de définition du concept de gouvernance », LAMETA, Etude et synthèse, Université Montpellier, France, Décembre 2013, pp 21.

BALLO Z. et KIMOU A. (2015), « Gouvernance et planification : quel rôle dans l’émergence des pays ? », PNUD.

BARDHAN P. (1997), « Corruption and Development: A Review of Issues », *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, vol. 35, pages 1320-1346, Septembre.

BARRO R. (2000) « les facteurs de la croissance économique: une analyse transversale par pays ». Ed. *Economica* 2000 pour la traduction française.

BARRO R.J. (1990), « Government Spending in a simple model of endogenous growth », *Journal of political economy*, vol 98, n°5, pp. s103-s125.

BASSANINI A et SCARPETTA S. (2001), «Les moteurs de la croissance dans les pays de l'OCDE: analyse empirique sur des données de panel», *Revue économique de l'OCDE*, N° 33, 2001.

BEN ABDENNAJI H. & CHKOUNDALI R., (2012), « Développement Humain et Gouvernance: Cas du Monde Arabe », *New méditerranéenne* (2012), Jel code: O15, D63, D73, P51.

BERNARD K. AHOU, « Gouvernance et croissance économique : une analyse des effets de seuil », Université d'Abomey-Calavi (UAC), BENIN.

BOYER R. ET DEHOVE M. (2011). « Théorie de l'intégration européenne: entre gouvernance et gouvernement », *Lettre de régulation* n°38, Septembre 2001.

BREEN E. (2008), « La bonne gouvernance et ses indicateurs : trois approches », Séminaire de droit administratif, Européen et global, chaire M.A.D.P., Avril 2008.

BRESSON J.C. (2000), « La Banque Mondiale, la corruption et la gouvernance ». *Revue Tiers Monde* n° 161, Janvier-mars.

CARTIER-BRESSON J. (2000), « La Banque mondiale, la corruption et la gouvernance », *Tiers-Monde*. 2000, tome 41 n°161.

CASTANIAS R.P. et HELFAT C.E., « Managerial Resources and Rents », *Journal of Management*, vol. 17, n° 1, 1991, p. 155-171.

CECILE C. ET GAUDIN J. P. (2003), « Pourquoi la gouvernance ? » In: *Pôle Sud*, n°18, 2003. La Grèce du politique. pp. 179-180.

CHARLES OMAN ET CHRISTIANE ARNDT (2010). « LA MESURE DE LA GOUVERNANCE », centre de développement de l'OCDE, cahier de politique économique n° 39, OCDE 2010.

CHARREAUX G. (2004), « Les théories de la gouvernance : de la gouvernance des entreprises à la gouvernance des systèmes nationaux », *Cahier du Centre de recherche en Finance, Architecture et Gouvernance des Organisations (FARGO)*, Université de Bourgogne, Décembre 2004.

CHARREAUX G. ET DESBRIERES PH., « Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 1, n° 2, 1998.

CHARREAUX G., « Modes de contrôle des dirigeants et performance des firmes », *Revue d'Economie Industrielle*, 1er trimestre, 1995, p. 135-172.

CHARREAUX G., « Pour une véritable théorie de la latitude managériale et du gouvernement des entreprises », *Revue Française de Gestion*, novembre-décembre, 1996.

CLAESSENS S. ET LAEVEN L. (2003), « Financial Development, Property Rights, and Growth », *Journal of Finance*, vol. 58, n° 6, 2003, p. 2401-2436.

D. DE LA CROIX, BAUDIN T. (2015), « La croissance économique », Institut de recherches Economiques et Sociales de l'Université catholique de Louvain, 2015.

DENIAU C., FIORI G. ET MATHIS A., (1992), « Sélection du nombre de retards dans un modèle VAR : conséquences éventuelles du choix des critères ». In: *Économie & prévision*, n°106, 1992-5. *Développements récents de la macro-économie*. pp. 61-69.

DIA M. (1994), « pour une meilleure gouvernance comme fondement de la réforme de la fonction publique en Afrique du Sud du Sahara ».

DIEMER A, (2000), « Théories de la Croissance endogène et principe de convergence », MCF IUFM D'Auvergne, pp 1-14.

DUC C. & LAVALLEE E. (2004), « Les bases de données sur la gouvernance », cahier n° 2004-12, EURISCO, Université Paris Dauphine.

DUC C. ET E. LAVALLEE E. (2004), « Les bases de données sur la gouvernance », Cahiers de recherche EURISCO, Université Paris Dauphine, France, cahier n° 2004-12.

DUPONT L., (2009), « Cointégration et causalité entre développement touristique, croissance économique et réduction de la pauvreté : cas de Haïti », Décembre 2009, <https://journals.openedition.org/etudescaribeennes/3780>.

ENGLE, R.F., GRANGER, C.W.J., (1987), « Co-integration and error correction: representation, estimation and testing », *Econometrica*, Vol 55, n° 2, March, pp 251-276.

ER-RAHMANI A. BETTAH M. (2018), « Gouvernance, qualité institutionnelle et développement économique : Quels enseignements pour le Maroc ? », DEPF Etudes, <http://depf.finances.gov.ma/>.

FOERDE B. (2008), « Indicateurs de gouvernance : Guide de l'utilisateur » 2^{ème} Edition, Centre d'Oslo pour la gouvernance, PNUD, Groupe de la gouvernance démocratique.

GAUDIN J. P. (2002), « Pourquoi la gouvernance ? », Paris Press de Sciences Politiques.

GILLES P. (2011), « La problématique gouvernance », Université Ottawa, www.gouvernance.ca, ECONOMICA à Paris, Juin 2011.

GOUJON M. (2006), « Un guide critique des indicateurs de politique de développement », fondation pour les études et recherches sur le développement international, France, 2006.

GRANGER, C.W.J. (1969), « Investigating causal relationship by Econometric model and Cross-Spectral methods », *Econometrica*, 37, 424-438.

HUSSEINI R. ET BRODHAG C. (2000), « Glossaire des Outils Economiques de l'Environnement définitions et traductions anglais/français », réalisé par l'Ecole des Mines / ARMINES diffusé par Agora 21.

ISHAM J. KAUFMANN D. & LANT P., (1997), « Civil liberties, democracy, and the performance of government projects », World Bank Economic Review, pp 219-242.

JENSEN M. C. ET MECKLING M. (1976), « Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure », Journal of Financial Economics, vol.3, n°4, Octobre 1976.

JOHANSEN S. (1991), « Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in Gaussian vector autoregressive models », Econometrica, 59, pp 1551-1580.

JOHANSEN, S. AND JUSELIUS, K. (1990), « Maximum likelihood estimation and inference on cointegration – with applications to the demand for money », in Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol.52, n°2, pp. 169-210.

JOHNSON S. ET SUBRAMANIAN A. (2005), « Aide, gouvernance et économie politique : Croissance et Institutions », Document préparé pour le séminaire sur l'aide et la gestion macroéconomique, organisé au Chissano Conference Center, Maputo, les 14 et 15 mars 2005.

JOUMARD R. (2009), « Le concept de gouvernance », INRETS, Rapport n° LTE 0910 Novembre 2009.

KAUFMANN D. (2005), « Dix idées reçues sur la gouvernance et la corruption », Finances et Développement, septembre 2005.

KAUFMANN D., KRAAY A. & MASTRUZZI M. (2004), « Governance Matters III, Governance Indicators for 1996-2002 », World Bank, Washington, D.C. Processed 2004.

KAUFMANN D., KRAAY A. & MASTRUZZI M. (2009), « Governance Matters VIII Aggregate and Individual Governance Indicators 1996–2008 », Policy Research Working Paper 4978.

KAUFMANN D., KRAAY A. & ZOIDO-LOBATON M. (1999), « Governance Matters », Policy Research Working Paper 2196.

KAZANCIGIL A. (1998), « Gouvernance et Science : mode de gestion de la société et la production du savoir emprunter au marchés », Riss, N° 155 mars 1998, pp 73-84.

KIBALA KUMA J. (2018), « Économétrie Appliquée : Estimation d'un VEC sur Eviews et Stata » Licence, Congo-Kinshasa. 2018.

KIBALA KUMA J. (2018), « Les modèles VAR et VEC : Applications sur Stata (var,vec) et analyse des outputs Eviews (var) », Licence. Congo-Kinshasa. 2018.

KIBALA KUMA J. (2018), « Modélisation ARDL, Test de cointégration aux bornes et Approche de Toda-Yamamoto : éléments de théorie et pratiques sur logiciels ». Licence. Congo-Kinshasa.

KWIATKOWSKI D. ET AL. (1992), « Testing the Null Hypothesis of Stationarity against an Alternative of a Unit Root: How Sure Are We that Economic Time Series Have a Unit Root », in Journal of Econometrics, 54:159-78.

LACROIX I. ET ST-ARNAUD P. O. (2012), « La gouvernance : tenter une définition », Université de Sherbrooke, Numéro 3, Automne 2012.

LAGNACE L. ED. (1980) : « La croissance économique », Presses Universitaires de France, 1980.

LASZLO KONYA (2004), « Unit-root, Cointegration and Granger Causality test Results for Export and Growth in OECD Countries », in International journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies, Vol.1-2.

MEISEL N. ET OULD AOUDIA J. (2007), « La Bonne Gouvernance est-elle une Bonne Stratégie de Développement ? », Les Documents de Travail de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique (DGTPE) de la France – n° 2007/11, pp 1-69.

MEISEL N. ET OULD AOUDIA J. (2007), «La bonne gouvernance est-elle une bonne stratégie de développement», Document de Travail de la DGTPE (Direction Générale Du Trésor et de la Politique Economique), Numéro 2007/11 - Novembre 2007.

MEISEL N., AOUDIA O. J. (2008), « l'insaisissable relation entre « bonne gouvernance et développement », presses de sciences po (p.f.n.s.p.), « revue économique », 2008/6 vol. 59, pages 1159 à 1191.

MOHAMMED A., EL MOKHTAR Z., (2016), « Système fiscal et croissance économique, Etude empirique : Cas du Maroc », International Journal of Innovation and Applied Studies (ISSN : 2028-9324), vol.18 No. 2, Octobre, pp. 438-444.

MTIRAOUI A. (2014), « Governance, Human Capital and Economic Growth in OECD countries: Applying the dynamic panel data (GMM) », University de Sousse, Tunisia, 2014.

N.U. (2007), « Pratique de bonne Gouvernance pour la protection des droits de l'homme », Haut-commissariat des Nations Unies aux droits de l'Homme, NATIONS UNIES New York et Genève, 2007.

N'GOUAN P. (2013), « Gouvernance, politiques budgétaires, croissance et développement en Afrique subsaharienne, une approche transversale », atelier sur le partage et l'identification des enjeux de La gouvernance et les chantiers pour la côte d'ivoire (CERAP, 19-20 septembre 2013).

NADAH A. (2009) : « Gouvernance, croissance économique et lutte contre la pauvreté : liens et éléments de politiques ». XXVI^{ème} Congrès International de la Population, Poster n° 5, Haut Commissariat au Plan – Maroc, août 2009.

NORTH D. (1999), « Institution, Institutional change, and economics performance », Cambridge, UK : Cambridge University press (1999).

OLIVEIRA B. (2002), « Etymologie du terme gouvernance », http://ec.europa.eu/governance/docs/doc5_en.pdf.

PAYE, O. (2005), « La gouvernance : D'une notion polysémique à un concept politologique », *Études internationales* 361, pp 13–40.

PAYE, O. (2009), « Pour la gouvernance comme problématique générale de science politique », Texte paru dans Geert Demuijnck et Pierre Vercauteren (Eds.), *L'Etat face à la globalisation économique. Quelles formes de gouvernance ?*, Paris, Sandre, 2009, pp. 129-154.

PESARAN M. H. AND SMITH R. P. (1998), « Structural Analysis of Cointegrating VARs », *Journal of Economic Surveys*, 12, n°5, pp 471-505.

PHILIPS P. C. B. AND OULIARIS S. (1990), « Asymptotic proprieties of residuel based tests for cointégration », *Econometrica*, 58, pp 165-193.

PHILIPS P. C. B. AND PERRON P. (1988), « Testing for unit root in time series regression », *Biometrika*, 75, 2, pp 335-346.

PIERRE R. (2010) : « Croissance et Crise : Analyse économique et historique ». 2010 Pearson Education France, Paris.

POSNER E. (1998), « Les bases de la gouvernance », *Revue du développement humain PNUD*, Vol.7, No. 1, Janvier 1998.

SHIN, Y (1994), « A residial-based test of the null of cointegration against the alternative of no cointegration », *Econometric theory*, 19, pp 91-115.

TINO R. T. (2009), « La gouvernance : Evolution, approches théoriques et critiques du concept », *SEMINARUL GEOGRAFIC "D. CANTEMIR" NR. 29 / 2009*.

WIRTZ P. (1999), « Evolution institutionnelle, schéma mentaux et gouvernement des entreprises : le cas Krupp-Thyssen », *Finance contrôle stratégique*, Volume 2 n°1, Mars 1999, pp 123.

YENIKOYE I. A., « Une méthode de mesure de la gouvernance : le modèle IBG », *Section : indicateur de bonne gouvernance pour le développement humain*.

ZIADI A. & BHIBAH I., (2016), « Gouvernance et croissance économique : Application au cas des pays de l'UEMOA », ISSN 1923-2993 Journal of Academic Finance (J.A.F.), pp 70-83.

ZOUKOUA E. A. (2011), « La complémentarité des approches théoriques de la gouvernance : application au secteur associatif », Université d'Orléans, France.

THESES ET MEMOIRES :

AIT OUDRA M. (1997), « Les modèles VAR cointégrés : application à quelques variables macroéconomiques marocaines », Mémoire de D.E.S en Sciences Économiques FSJES - Fès.

AIT OUDRA M. (2006), « La modélisation des séries non stationnaires, la théorie de la cointégration : application à la demande de monnaie au Maroc », Thèse de Doctorat en Sciences Économiques FSJES - Fès.

ALSALMAN M. (2012), « La nouvelle économie fondée sur la connaissance dans la région arabe : Vers une nouvelle stratégie de développement », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université d'Aix-Marseille, Faculté d'Économie et de Gestion, France.

ARNDT C. E. (2009), « Governance Indicators », Thèse de doctorat en sciences économique, Université Maastricht, Pays-Bas, Juin 2009.

BORDELAEAU D. (2003), « Gouvernance et construction territoriale, le cas du Faubourg des récollets de Montréal : du carrefour des arts et des technologies à la cité du multimédia », Thèse de doctorat en sociologie, Université du Québec à Montréal.

CELKA A. (2014), « Responsabilité sociale et gouvernance d'entreprise : Études de cas de firmes en situation de crise », Thèse doctorat en Sociologie, Faculté des études supérieures et postdoctorales, Université de Montréal.

CHAN N. (2011), « Institution et Investissement : Impact de l'environnement institutionnel sur l'entrée d'IDE au Cambodge », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Lumière Lyon 2.

CHATTI O. (2010), « Gouvernance et Croissance Economique ». Thèse de doctorat en sciences économiques, Faculté de Droit, des Sciences Politiques, Economiques et de Gestion, Université de Nice Sophia-Antipolis. Mars 2010.

CHERCHI C. (1997), « L'analyse institutionnelle de la croissance chez Douglass North : renouvellement de l'analyse économique ou impasse théorique ? », Mémoire pour l'obtention du diplôme de DEA d'Epistémologie Economique, Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Septembre 1997.

DARDOUR A. (2009), « L'influence de la gouvernance et de la performance sur la rémunération des dirigeants : le rôle des réseaux sociaux dans les entreprises françaises cotées », Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, UNIVERSITÉ DE TOULOUSE.

EGGOH C. J. (2009), « Croissance Economique et Développement Financier : éléments d'analyse théorique et Empirique », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université D'ORLÉANS.

EL HAFIDI M. (1988), « La modélisation dynamique et multidimensionnelle en économétrie : application à un cas macro-monnaire marocain », Thèse de doctorat d'Etat en sciences économiques, Université de Sciences Sociales de Toulouse.

EL HIJRI L. (2009), « Gouvernance et stratégie territoriales : le rôle des acteurs dans la gestion de leur territoire », thèse de doctorat en sciences économiques et gestion, Université Paul Verlaine à Metz.

EL-BA TAL K. (2012), « la gouvernance synergique: une stratégie de développement local : cas des municipalités régionales de comté Québécoises », Thèse de doctorat en sciences économiques et gestion, Université du Québec à Trois-Rivières.

FAMARIA D. K. (2014), « La croissance en Afrique et les investissements directs étrangers », Thèse doctorat en sciences économiques, Université Rennes 1.

GBEWOPO A. (2007), « Corruption, fiscalité et croissance économique dans les pays en développement », Thèse doctorat en sciences économiques, Université d'Auvergne - Clermont-Ferrand I.

HUGUES D. (2010), « la gouvernance et le développement économique local : liens possibles », thèse de doctorat en sciences économiques, université du Québec à Rimouski.

LACHAUD J.P. (2011), « la gouvernance a l'heure du consensus post-Washington : Les limites théoriques et méthodologiques d'un concept protéiforme », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Montesquieu-Bordeaux IV, Mars 2011.

LAVALLEE E. (2005), « Gouvernance et Ouverture Commerciale », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Paris Dauphine, Décembre 2005.

MOEZ O. (2011), « Etude empirique de la relation entre le système monétaire et financier et la croissance économique », Thèse de doctorat en sciences économique, Université de Neuchâtel, Suisse, Avril 2011.

NDIKEU NJOYA N. A. (2017), « Corruption et croissance économique au Cameroun : de l'effet direct et des effets indirects à travers la répartition des dépenses publiques », Thèse de doctorat en Economies et finances. Université Rennes 1, sous le sceau de l'Université Bretagne Loire, En Cotutelle Internationale avec Université de Yaoundé II-SOA, Cameroun.

NIYONGABO G. (2007), « Politiques d'ouverture commerciale et développement économique », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université d'Auvergne - Clermont-Ferrand I, 2007.

NIYONGABO G. (2007), « Politiques d'ouverture commerciale et développement économique », Thèse de doctorat en sciences économique, Université d'Auvergne, Clermont-Ferrand I, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, France, Juillet 2007.

PAGNI O. (2014), « Economie du développement durable et politiques publiques d'énergies en Europe : de l'étude des paradigmes à une évaluation multicritère appliquée aux scénarios d'avenir énergétique en Corse », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Corse-Pascal Paoli, Mai 2014.

REZINE O. (2015), « Capital humain, Education et Croissance économique : Une approche économétrique », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Abou Bekr Belkaid.

ZADI J. (2013), « La question de la bonne gouvernance et des réalités sociopolitiques en Afrique : Le cas de la Côte d'Ivoire », Thèse de doctorat en droit public, Université de Paris-Est.

ZAYATI M. (2013), « Gouvernance et Croissance Economique : Analyse de causalité en Panel Dynamique », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Sousse.

RAPPORTS ET GUIDES :

BANQUE MONDIALE (2002), Rapport sur le développement dans le monde.

BANQUE MONDIALE (2017), Rapport sur L'amélioration de la gouvernance est essentielle pour garantir une croissance équitable dans les pays en développement, 30 Janvier 2017.

BANQUE MONDIALE (2017), Rapport sur le développement dans le monde 2017 : La Gouvernance et la Loi, 30 janvier 2017.

CHARREAUX G. (2014), « Nouvelle économie et gouvernance », Rapport Moral sur l'Argent dans le Monde 2014, 19^e édition, Association d'économie financière, Parution : 10/2014.

JOUMARD R. (210), « Le concept de gouvernance » LTE 0910, Rapport de recherche. 2009, juin 2010, pp 52.

LALIME T. (2010), « Croissance économique et instabilité politique en Haïti (1970-2008) », Rapport de recherche présenté en vue de l'obtention du grade de maîtrise en sciences économiques, Université de Montréal, Juillet 2010.

LONZO LUBU G., (2015), Guide d'utilisation du logiciel Eviews^R10.

PNUD (2002), « le rapport mondial sur le développement humain 2002 : la bonne gouvernance et développement humain durable ».

PNUD, (2016), Rapport sur la gouvernance en Afrique IV.

PNUD, About the Democratic Governance Practice. www.undp.org/governance/about.htm consulté le 18 décembre 2006.

SITES INTERNET :

<http://freedomhouse.org/ratings/index.htm>

<http://info.worldbank.org/governance/wbes/>

<http://info.worldbank.org/governance/wbes/index1.html>

<http://www.bkam.ma/>

<http://www.cidcm.umd.edu/inscr/polity/index.htm>

<http://www.govindicators.org>.

<http://www.prsgroup.com/icrg/icrg.html>

<http://www.prsgroup.com/icrg/icrg.html>

<http://www.transparency.org/surveys/index.html>

<http://www.uneca.org/>

<http://www.worldbank.org/publicsector/overview.htm>

<http://www.worldbank.org/publicsector/overview.htm>

<http://www.worldbank.org/wbi/qualityofgrowth>.

<https://www.finances.gov.ma/fr/SitePages/Home.aspx>

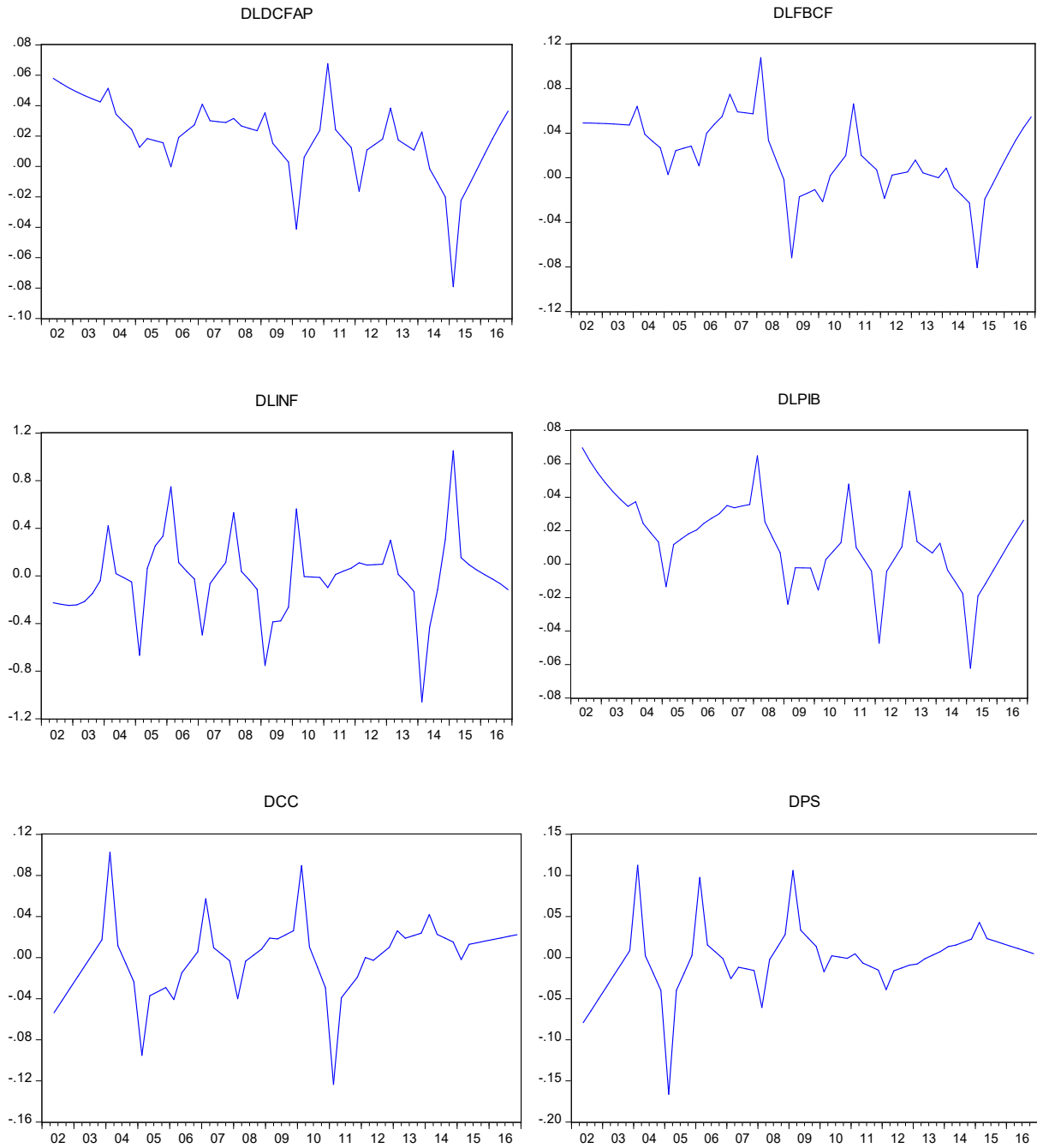
<https://www.hcp.ma/>

www.afriquegouvernance.net

ANNEXES

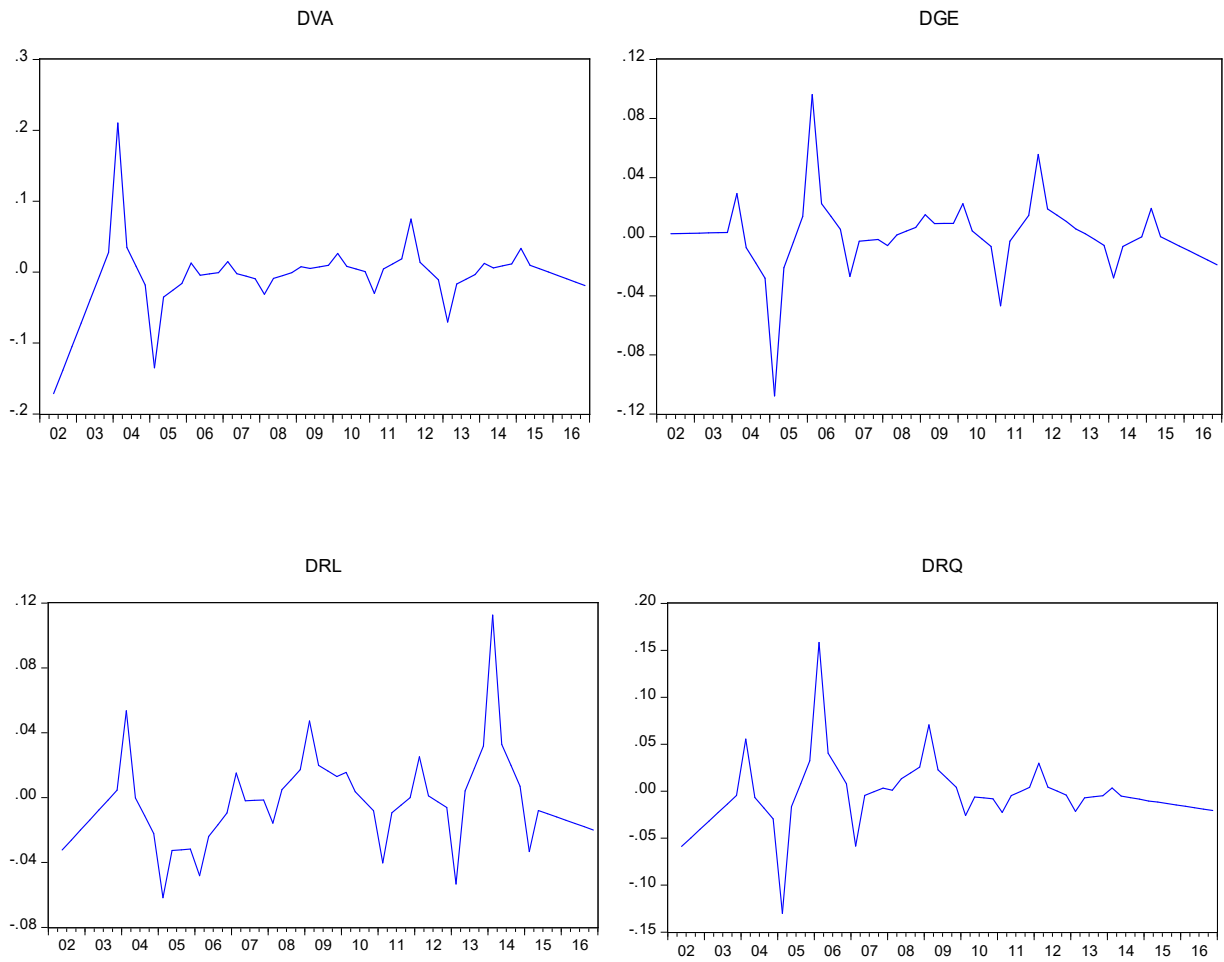
ANNEXE 1 (Eviews 10.0.)

Les graphiques des séries étudiées exprimées en différence première



ANNEXE 1 (Suite)

Les graphiques des séries étudiées exprimées en différence premières



ANNEXE 2

I. Analyse des chocs et Décomposition de la variance

1. Analyse des chocs

L'analyse des chocs dans le modèle VAR est l'une des pratiques les plus utilisées dans les applications de ces modèles. Elle est basée sur la condition de stationnarité du modèle qui permet l'écriture d'un VAR sous forme moyenne mobile infinie. Reprenons là aussi l'écriture du modèle VAR suivante [1] :

$$y_t = C + \theta_1 y_{t-1} + \theta_2 y_{t-2} + \dots + \theta_p y_{t-p} + U_t \quad [1]$$

Sous la condition de stationnarité de y_t , le polynôme :

$$\theta(z) = I_k - \theta_1 z - \theta_2 z^2 - \dots - \theta_p z^p$$

Admet un inverse :

$$\left[I_k - \sum_{i=1}^p \theta_i z^i \right]^{-1} = I_k + \sum_{j=1}^p \psi_j z^j$$

Si la matrice $\theta(L)$ est régulière et admet comme inverse la matrice $A(L)$ (i.e. $\theta(L)^{-1} = A(L)$) et

$$\theta(L)A(L) = I_k \text{ avec } A(L) = \sum_{i=0}^{\infty} A_i L^i \text{ alors : } A(L)[\theta(L)y_t] = A(L)[c + \mu_t] = A(L)c + A(L)\mu_t$$

Où :

$$y_t = \sum_{i=0}^{\infty} A_i L^i C + \sum_{i=0}^{\infty} A_i L^i U_t \quad [2]$$

Si on pose $\mu_t = \sum_{i=0}^{\infty} A_i c = A(1)^{-1} c = (I_k - A_1 - A_2 - \dots - A_p)^{-1} c$, alors l'équation [2] devient :

$$y_t = \mu + \sum_{i=0}^{\infty} A_i U_{t-i} \quad [3]$$

Avec $\sum_{i=0}^{\infty} i |A_i| < \infty$ (i.e. les coefficients A_i sont absolument sommables) et $A(0) = I_k$.

ANNEXE 2 (Suite)

Cette équation n'est que la représentation moyenne mobile de l'équation [1] (sous la condition de stabilité / stationnarité de y_t) où y_t est exprimée en fonction d'une partie déterministe μ et une partie stochastique $\sum_{i=0}^{\infty} A_i u_{t-i}$. Les coefficients A_i sont interprétés comme des paramètres moyens mobiles de y_t ou coefficients dynamiques. Ceux-ci peuvent être reliés avec les coefficients θ_i de l'équation [1]. En effet, on a :

$$I_k = A(L)\theta(L) = (A_0 + A_1L + \dots + A_iL^i + \dots)(I_k - \theta_1L - \dots - \theta_pL^p)$$

D'où, par identification¹⁰⁰, on a :

$$\left. \begin{array}{l} A_0 = I_k \\ A_1 - A_0\theta_1 = 0 \\ A_2 - A_1\theta_1 - A_0\theta_2 = 0 \\ A_3 - A_2\theta_1 - A_1\theta_2 - A_0\theta_3 = 0 \\ \dots \end{array} \right\} \Leftrightarrow \left\{ \begin{array}{l} A_0 = I_k \\ A_1 = \theta_1 \\ A_2 = \theta_1^2 + \theta_2 \\ A_3 = \theta_1^3 + \theta_2\theta_1 + \theta_1\theta_2 + \theta_3 \\ \dots \end{array} \right.$$

Avec $A_s = 0$ si $s < 0$.

L'analyse des chocs dans le système vectoriel y_t s'effectue en analysant la matrice A_t dans l'équation [3]. Si on note $A_h^{r,s}$ le $rs^{\text{ième}}$ élément de A_h alors celui-ci représente la réponse de la variable r à un choc réalisé sur la variable s avec un horizon égal à h .

Généralement, un choc réalisé sur la variable s peut influencer la variable r soit directement par l'élément $A^{r,s}$ de la matrice A_t (dans l'équation [3]), soit indirectement par sa corrélation avec les chocs des autres variables. L'analyse présentée jusqu'ici suppose vérifiée l'hypothèse fondamentale que les innovations sont indépendantes, c'est-à-dire que les chocs ont été n'intervenir que sur une seule variable. Or, cette hypothèse n'est pas toujours satisfaite en pratique. Les termes d'erreurs peuvent être corrélés et un choc réalisé sur une variable peut aller de pair avec un choc réalisé sur une (ou plusieurs) autre(s) variable(s). Ceci rend ambiguë toute interprétation qui s'en suit. L'analyse des chocs devient, par conséquent, de

¹⁰⁰ - Alain Paraponaris (1996), Dette publique et taux de change, Eco et Prév, 2-3. Voir aussi : J. Hamilton (1994), op. cit., pp 260 et Lutkepohl (1991), op. cit., pp 18.

ANNEXE 2 (Suite)

portée limitée. La solution dans ce cas est d'essayer d'isoler le choc qui affecte directement la variable considérée en procédant par l'orthogonalisation des innovations avant tout essaie d'interprétation. Cette façon d'agir permet d'avoir une représentation moyenne mobile infinie structurelle du modèle VAR estimé. Celle-ci aura un double avantage : d'une part, les impulsions sont interprétées comme des chocs spécifiques et indépendants ; d'autre part, pouvoir décomposer la variance des erreurs de prévision des variables en contributions respectives des variables du système.

Le principe de l'orthogonalisation des résidus est de calculer une matrice P, appelée matrice de passage, en fonction de \sum_u et qui permet d'obtenir des résidus orthogonalisée en fonction des résidus du modèle de départ à savoir u_t de [1]. Cette relation est exprimée de la façon suivante :

$$w_t = P^{-1}u_t$$

Où w_t constitue le vecteur des nouveaux résidus orthogonalisés dont la matrice Var-Cov, donnée par \sum_w , est diagonale et admet des variances égales à un. Autrement dit, $E(w_t, w_t) = I_k$. Avec cette transformation, l'équation [3] sans constante, peut être réécrite comme suit :

$$y_t = \sum_{i=0}^{\infty} A_i u_{t-1} = \sum_{i=0}^{\infty} A_i P P^{-1} u_{t-1} = \sum_{i=0}^{\infty} \psi_i w_{t-i} \quad [4]$$

Avec $\psi_i = A_i P$ et $w_{t-i} = P^{-1} u_{t-1}$

Dans cette nouvelle représentation, les résidus sont indépendants. D'où, un choc sur un élément w_{it} de w_t n'affecte plus les autres w_{jt} ($i \neq j$).

Et comme dans le premier cas, l'analyse des chocs (après orthogonalisation) est faite sur Ψ_i . La réponse de la variable r à un choc sur la variable s après h périodes est notée $\Psi_h^{r,s}$ et la suite des réponses peut être représentée par une fonction appelée fonction de réponse (impulsion réponse fonction).

L'estimation de la matrice de passage P peut être faite par différentes méthodes. Parmi celles-ci, on peut citer la décomposition de Choleski qui impose à celle-ci d'être une matrice

ANNEXE 2 (Suite)

triangulaire inférieure : $P = Chol(\sum u)$ avec $PP' = \sum u$ et $P^{-1} \sum u P^{-1} = I_k$. Cette décomposition permet de décrire les interactions entre les variables sous forme d'un système récursif. Ceci implique que l'ordre dans lequel les variables interviennent dans le modèle est d'une importance capitale surtout lorsque les corrélations instantanées entre les résidus sont fortes. En effet, dans ce cas, tout choc sur une variable s n'aura une incidence sur la variable r que si s est placée avant r dans le modèle. C'est pourquoi on reproche à cette méthode d'être arbitraire.

En général, pour identifier les chocs structurels, on impose différentes contraintes, selon le contexte étudié. Celles-ci portent, soit sur les effets instantanés des chocs et / ou des variables (Sims, 1980 ; 1992) en utilisant la matrice $\psi(0)$ qui traduit la réponse immédiate des variables du système à un choc sur une variable, soit sur les effets de long terme entre les variables / chocs en utilisant $\psi(1)$ qui la matrice de réponse de long terme (Blanchard-Quah, 1989), soit un mélange des deux¹⁰¹.

En fin, il est utile de signaler qu'en pratique, l'analyse des chocs est étudiée en tenant compte des intervalles de confiance des réponses. Ceux-ci sont soit déduit de Helmut Lütkepohl (1991), soit des simulations de Monte Carlo (Fachin-Bravetti, 1996).

Une autre manière d'interpréter les modèles VAR consiste à analyser la décomposition de la variance de l'erreur de prévision. Celle-ci, comme l'analyse des chocs, est basée sur des résidus indépendants. D'où le point suivant :

2. Décomposition de la variance

Reprenons l'écriture de l'équation [4] avec constante :

$$y_t = \sum_{i=0}^{\infty} \psi_i w_{t-i} + \mu$$

Alors on peut montrer que la prévision de y à l'instant t pour un horizon égal à h est donnée par :

$$y_t(h) = E_t(y_{t+h}) = \mu + \sum_{i=0}^{\infty} \psi_i w_{t+h-i} \quad [5]$$

¹⁰¹ - Henin-Château (1994), écarts conjoncturels et croissance dans six économies de l'OCDE, Economie et Prévision, n°112.

ANNEXE 2 (Suite)

Où $E_t(\cdot)$ représente le prédicteur optimal.

L'erreur associée à cette prédiction est donnée par :

$$y_{t+h} - y_t(h) = \left[\mu + \sum_{i=0}^{\infty} \psi_i w_{t+h-i} \right] - \left[\mu + \sum_{i=k}^{\infty} \psi_i w_{t+h-i} \right] = \sum_{i=0}^{k-1} \psi_i w_{t+h-i}$$

Si l'on s'intéresse à l'erreur de prévision de la $r^{ième}$ composante de y_t (i.e. y_{rt}) alors cette erreur dépendra de tous les éléments de y et non pas seulement de cette composante.

D'où :

$$y_{r,t+h} - y_{r,t}(h) = \sum_{i=0}^{k-1} (\psi_{r1,i} w_{1,t+h-i} + \psi_{r2,i} w_{2,t+h-i} + \dots + \psi_{rk,i} w_{k,t+h-i}) = \sum_{s=1}^k (\psi_{rs,0} w_{s,t+h} + \dots + \psi_{rs,h-1} w_{s,t+1}) [6]$$

La variance de l'erreur de prévision est donnée, en se basant sur l'expression [6] par :

$$MSE \{y_{r,t}(h)\} = E \left\{ (y_{r,t+h} - y_{r,t}(h))^2 \right\}$$

En développant cette expression, on obtient :

$$MSE \{y_{r,t}(h)\} = \sum_{s=1}^k (\psi_{rs,0}^2 + \dots + \psi_{rs,h-1}^2) = \sum_{s=1}^k \sum_{i=0}^{h-1} \psi_{rs,i}^2 \quad [7]$$

Finalement, la part de la variance de l'erreur de prévision de la variable r expliquée par l'innovation de la variable s , notée $\omega_{rs,h}$ est donnée par le rapport suivant :

$$\omega_{rs,h} = \frac{\sum_{i=0}^{h-1} (\psi_{rs,i})^2}{\sum_{s=1}^k \sum_{i=0}^{h-1} (\psi_{rs,i})^2} \quad [8]$$

ANNEXE 3

Test de causalité au sens de Granger

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 2002Q1 2016Q4			
Lags: 4			
Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
DRL does not Granger Cause DPS DPS does not Granger Cause DRL	55	0.22402 0.38096	0.9236 0.8211
DRQ does not Granger Cause DPS DPS does not Granger Cause DRQ	55	1.55157 4.65602	0.2032 0.0031
DVA does not Granger Cause DPS DPS does not Granger Cause DVA	55	1.09291 0.83245	0.3713 0.5115
DCC does not Granger Cause DPS DPS does not Granger Cause DCC	55	0.47466 1.42830	0.7541 0.2397
DGE does not Granger Cause DPS DPS does not Granger Cause DGE	55	0.38502 1.16976	0.8182 0.3365
DLPIB does not Granger Cause DPS DPS does not Granger Cause DLPIB	55	1.04535 0.84115	0.3943 0.5063
DLINF does not Granger Cause DPS DPS does not Granger Cause DLINF	55	0.21142 0.49416	0.9308 0.7400
DLFBCF does not Granger Cause DPS DPS does not Granger Cause DLFBCF	55	1.41104 0.00871	0.2453 0.9998
DLDCFAP does not Granger Cause DPS DPS does not Granger Cause DLDCFAP	55	1.76530 0.82422	0.1521 0.5165
DRQ does not Granger Cause DRL DRL does not Granger Cause DRQ	55	0.40752 1.33317	0.8023 0.2719
DVA does not Granger Cause DRL DRL does not Granger Cause DVA	55	0.82687 0.11305	0.5149 0.9773
DCC does not Granger Cause DRL DRL does not Granger Cause DCC	55	0.00370 0.11815	1.0000 0.9754
DGE does not Granger Cause DRL DRL does not Granger Cause DGE	55	0.15879 0.69390	0.9580 0.6000
DLPIB does not Granger Cause DRL DRL does not Granger Cause DLPIB	55	1.34617 1.63755	0.2673 0.1810
DLINF does not Granger Cause DRL DRL does not Granger Cause DLINF	55	0.03609 1.85277	0.9974 0.1350
DLFBCF does not Granger Cause DRL	55	0.80562	0.5280

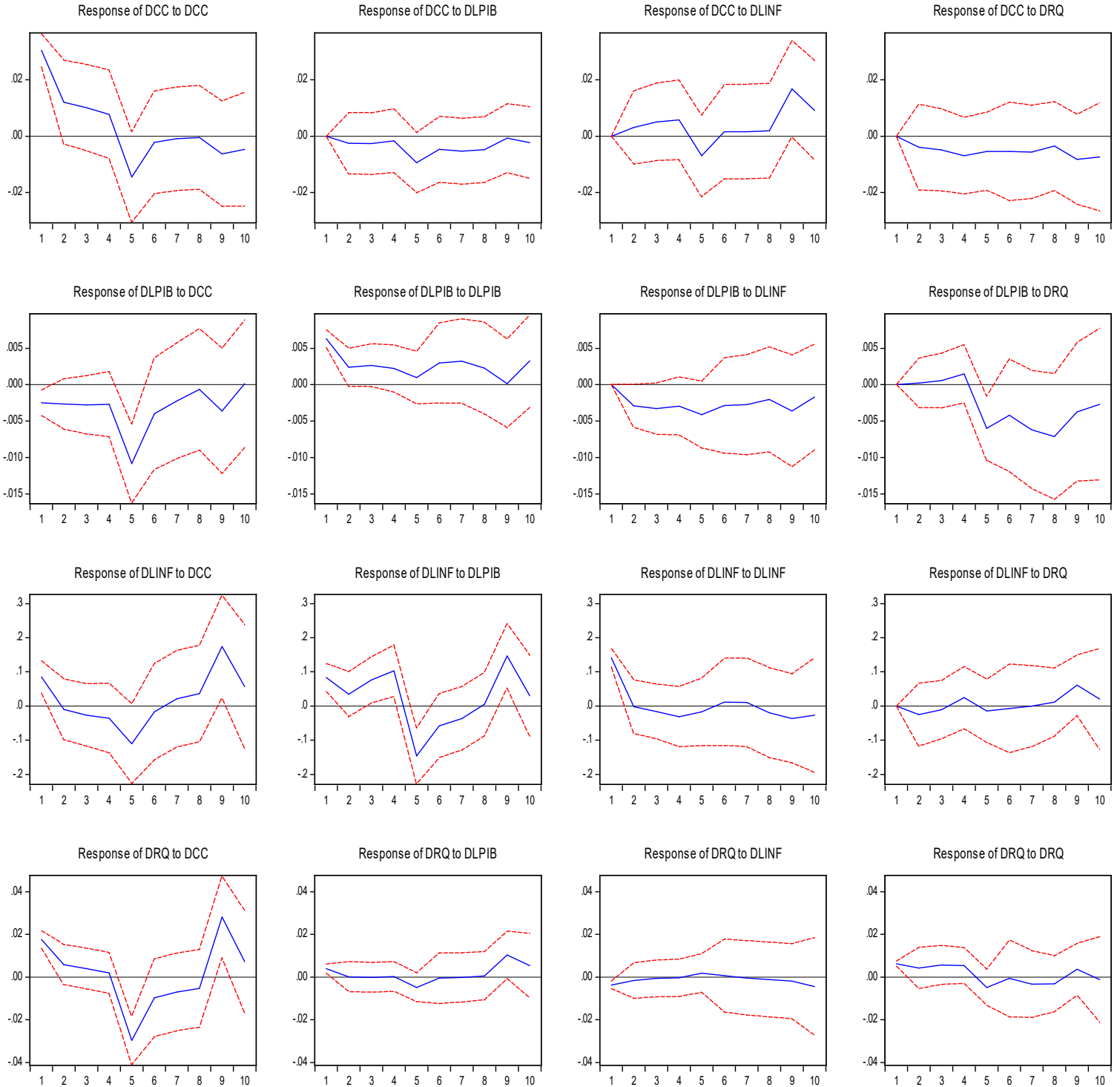
DRL does not Granger Cause DLFBCF		1.63198	0.1823
DLDCFAP does not Granger Cause DRL	55	1.21353	0.3180
DRL does not Granger Cause DLDCFAP		2.90177	0.0319
DVA does not Granger Cause DRQ	55	2.33259	0.0698
DRQ does not Granger Cause DVA		0.51794	0.7229
DCC does not Granger Cause DRQ	55	4.71465	0.0028
DRQ does not Granger Cause DCC		1.60401	0.1894
DGE does not Granger Cause DRQ	55	2.71793	0.0410
DRQ does not Granger Cause DGE		0.57058	0.6853
DLPIB does not Granger Cause DRQ	55	0.00257	1.0000
DRQ does not Granger Cause DLPIB		0.20124	0.9364
DLINF does not Granger Cause DRQ	55	0.20299	0.9354
DRQ does not Granger Cause DLINF		0.25069	0.9078
DLFBCF does not Granger Cause DRQ	55	0.11036	0.9783
DRQ does not Granger Cause DLFBCF		0.09405	0.9839
DLDCFAP does not Granger Cause DRQ	55	0.01052	0.9998
DRQ does not Granger Cause DLDCFAP		0.05703	0.9937
DCC does not Granger Cause DVA	55	0.23719	0.9159
DVA does not Granger Cause DCC		0.64368	0.6341
DGE does not Granger Cause DVA	55	0.15740	0.9587
DVA does not Granger Cause DGE		2.77223	0.0381
DLPIB does not Granger Cause DVA	55	0.23662	0.9162
DVA does not Granger Cause DLPIB		0.30007	0.8764
DLINF does not Granger Cause DVA	55	0.27239	0.8943
DVA does not Granger Cause DLINF		0.46720	0.7595
DLFBCF does not Granger Cause DVA	55	0.14425	0.9646
DVA does not Granger Cause DLFBCF		0.04803	0.9955
DLDCFAP does not Granger Cause DVA	55	0.15427	0.9601
DVA does not Granger Cause DLDCFAP		0.15784	0.9585
DGE does not Granger Cause DCC	55	1.44434	0.2347
DCC does not Granger Cause DGE		10.2672	5.E-06
DLPIB does not Granger Cause DCC	55	0.09573	0.9833
DCC does not Granger Cause DLPIB		0.12401	0.9731
DLINF does not Granger Cause DCC	55	0.36848	0.8298
DCC does not Granger Cause DLINF		0.78437	0.5412
DLFBCF does not Granger Cause DCC	55	0.70652	0.5916
DCC does not Granger Cause DLFBCF		0.18702	0.9440

DLDCFAP does not Granger Cause DCC DCC does not Granger Cause DLDCFAP	55	0.05156 0.02915	0.9948 0.9983
DLPIB does not Granger Cause DGE DGE does not Granger Cause DLPIB	55	0.47161 0.50513	0.7563 0.7321
DLINF does not Granger Cause DGE DGE does not Granger Cause DLINF	55	1.06445 0.51626	0.3849 0.7241
DLFBCF does not Granger Cause DGE DGE does not Granger Cause DLFBCF	55	0.46451 0.47270	0.7614 0.7555
DLDCFAP does not Granger Cause DGE DGE does not Granger Cause DLDCFAP	55	0.21652 1.14991	0.9279 0.3452
DLINF does not Granger Cause DLPIB DLPIB does not Granger Cause DLINF	55	0.33271 4.98537	0.8545 0.0020
DLFBCF does not Granger Cause DLPIB DLPIB does not Granger Cause DLFBCF	55	0.33399 0.11311	0.8537 0.9773
DLDCFAP does not Granger Cause DLPIB DLPIB does not Granger Cause DLDCFAP	55	0.58065 2.83907	0.6781 0.0347
DLFBCF does not Granger Cause DLINF DLINF does not Granger Cause DLFBCF	55	2.60043 0.43093	0.0482 0.7855
DLDCFAP does not Granger Cause DLINF DLINF does not Granger Cause DLDCFAP	55	4.00451 3.91902	0.0072 0.0081
DLDCFAP does not Granger Cause DLFBCF DLFBCF does not Granger Cause DLDCFAP	55	0.30781 2.52124	0.8713 0.0538

ANNEXE 4

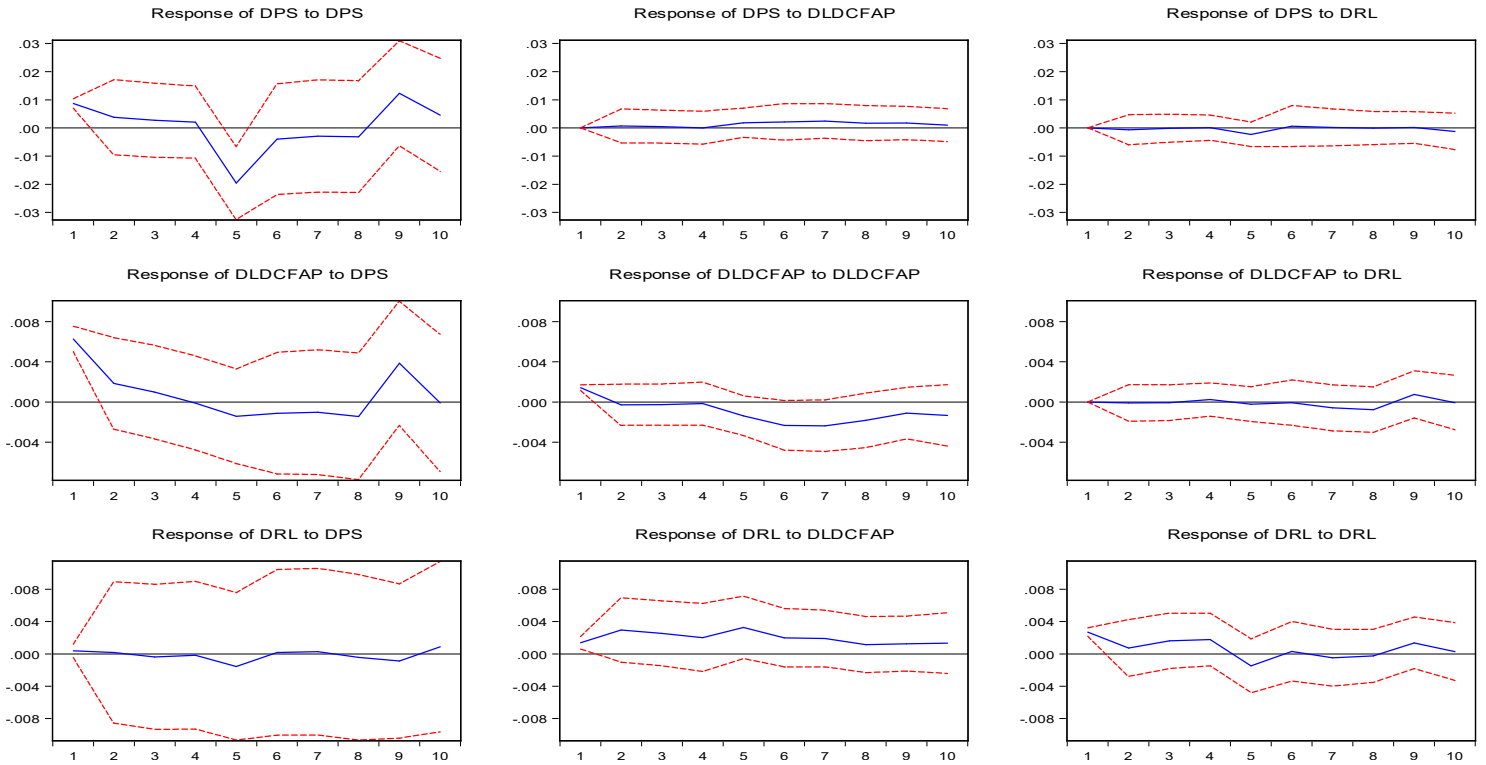
Simulation des réponses des variables à l'effet d'un choc

Response to Cholesky One S.D. (d.f. adjusted) Innovations ± 2 S.E.

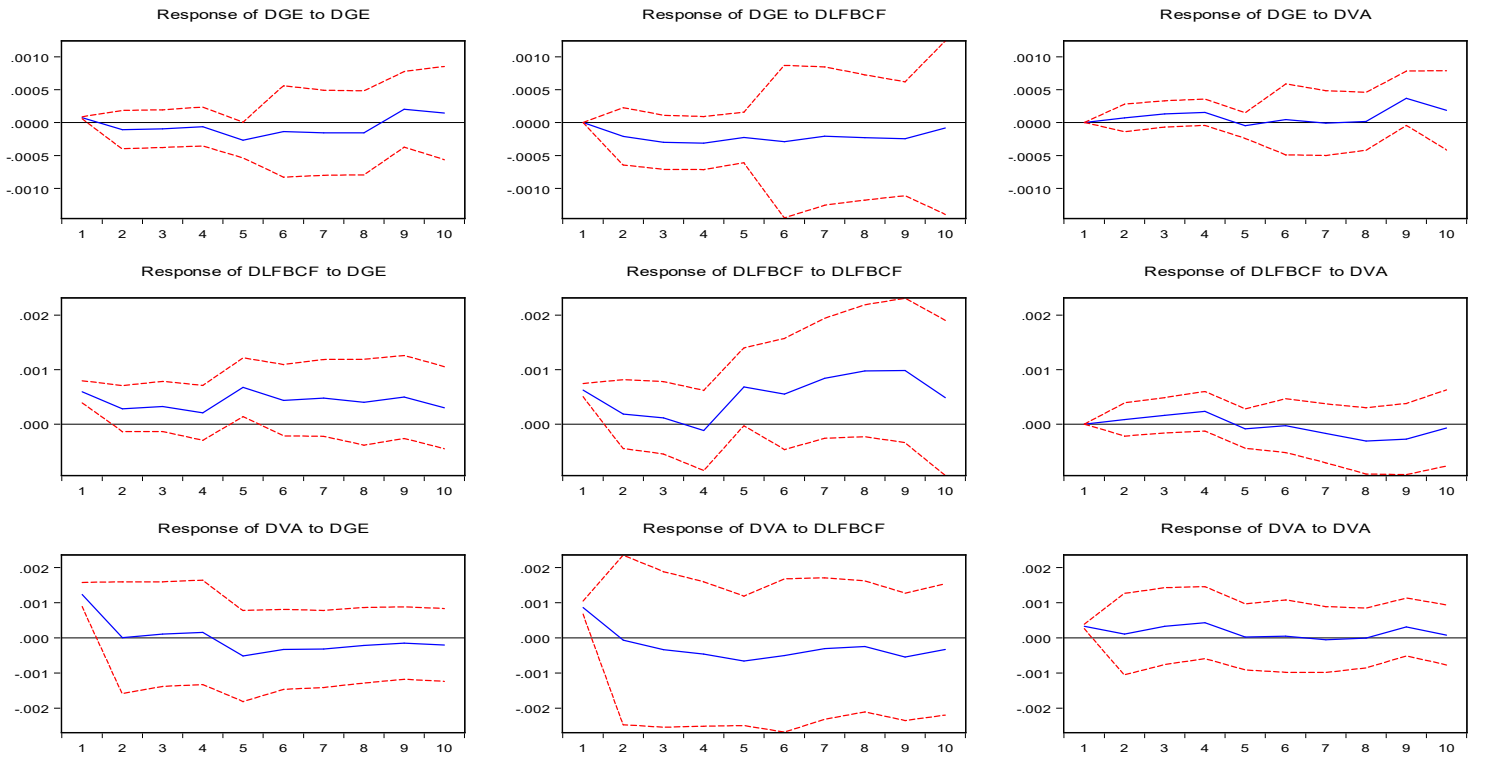


ANNEXE 4 (Suite)

Response to Cholesky One S.D. (d.f. adjusted) Innovations ± 2 S.E.



Response to Cholesky One S.D. (d.f. adjusted) Innovations ± 2 S.E.



ANNEXE 5

La décomposition de la variance de l'erreur de prévision

Variance Decomposition of DCC:											
Period	S.E.	DCC	DLPIB	DLINF	DRQ	DPS	DLDCFAP	DRL	DGE	DLFBCF	DVA
1	0.030539	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.033368	96.79768	0.579391	0.841276	1.403244	0.068128	0.125635	0.172148	0.003906	0.003752	0.004843
3	0.035702	92.55741	1.062599	2.759595	3.111451	0.097001	0.160142	0.229114	0.004653	0.009381	0.008655
4	0.037708	87.19862	1.144188	4.829219	6.181558	0.170730	0.153984	0.278567	0.004196	0.025395	0.013540
5	0.042927	78.59876	5.725283	6.378088	6.342207	0.779216	1.685291	0.415902	0.019629	0.023465	0.032162
6	0.043929	75.30211	6.621543	6.216666	7.561057	1.530481	2.253349	0.425386	0.021193	0.028698	0.039522
7	0.044910	72.09205	7.764657	6.079397	8.782726	1.922610	2.793319	0.461306	0.024586	0.032306	0.047045
8	0.045441	70.42586	8.707711	6.114595	9.169418	1.942786	3.062619	0.466955	0.028203	0.031980	0.049874
9	0.049587	60.73310	7.333905	16.56627	10.45974	1.837602	2.572470	0.392635	0.023937	0.036491	0.043855
10	0.051235	57.70555	7.063121	18.71381	11.86851	1.744315	2.412056	0.374748	0.023769	0.049165	0.044953

➤ *Contrôle de corruption (DCC-Contrôle of Corruption)*

Variance Decomposition of DLPIB:											
Period	S.E.	DCC	DLPIB	DLINF	DRQ	DPS	DLDCFAP	DRL	DGE	DLFBCF	DVA
1	0.006776	13.46365	86.53635	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.008355	18.84442	65.05022	12.05183	0.083858	1.639616	2.151709	0.146704	0.022158	0.000822	0.008664
3	0.009926	21.18557	53.23813	19.55640	0.380621	2.177248	3.199347	0.214138	0.032582	0.000598	0.015362
4	0.011121	22.69196	46.40166	22.54724	2.062098	2.684840	3.371836	0.179864	0.031097	0.006226	0.023180
5	0.017233	48.93125	19.63524	15.06244	12.93262	1.239227	1.807169	0.290888	0.039660	0.047206	0.014296
6	0.018777	45.73060	19.06263	14.98534	15.89440	1.108403	2.456915	0.625668	0.049396	0.073786	0.012866
7	0.020501	39.55172	18.46761	14.36845	22.46234	0.935605	2.766632	1.248272	0.056921	0.126689	0.015765
8	0.022069	34.21233	16.98876	13.24232	29.77884	0.883661	2.758620	1.879316	0.057682	0.176059	0.022406
9	0.023690	32.01305	14.74855	13.80120	28.32625	6.398221	2.671947	1.680031	0.083259	0.251877	0.025606
10	0.024238	30.58411	15.90148	13.67086	28.27543	6.538922	2.961828	1.688075	0.093217	0.261577	0.024505

➤ *Pour le produit intérieur brut (DLINF) :*

Variance Decomposition of DLINF:											
Period	S.E.	DCC	DLPIB	DLINF	DRQ	DPS	DLDCFAP	DRL	DGE	DLFBCF	DVA
1	0.184956	21.25319	20.36146	58.38534	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.190942	20.21594	22.33718	54.79700	1.763898	0.041967	0.681307	0.115014	0.018093	0.029531	6.44E-05
3	0.212011	17.98174	31.00624	45.02398	1.686125	0.173320	3.872665	0.129739	0.074017	0.043081	0.009098
4	0.247713	15.21002	40.05117	34.53762	2.215930	1.596235	6.128124	0.095414	0.102323	0.031963	0.031192
5	0.310565	22.33058	47.58379	22.27075	1.624700	1.785188	3.902888	0.390675	0.065513	0.024497	0.021413
6	0.317362	21.66352	48.86212	21.45899	1.608768	1.812459	4.070240	0.409838	0.067301	0.023720	0.023040
7	0.321339	21.57701	48.94614	21.03813	1.569401	2.260144	4.056061	0.440762	0.066223	0.023167	0.022959
8	0.326585	22.13964	47.41341	20.73733	1.637560	3.589756	3.930447	0.441310	0.065362	0.022440	0.022741
9	0.405540	32.73017	43.84973	14.24729	3.309549	2.414203	2.703302	0.627863	0.048608	0.046280	0.023002
10	0.412763	33.50796	42.84706	14.17422	3.438600	2.588784	2.654716	0.671453	0.047275	0.046789	0.023140

ANNEXE 5 (Suite)

➤ *Pour l'inflation (DLINF) :*

Variance Decomposition of DRQ:											
Period	S.E.	DCC	DLPIB	DLINF	DRQ	DPS	DLDCFAP	DRL	DGE	DLFBCF	DVA
1	0.019489	81.97497	4.134173	3.516162	10.37470	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.020839	79.43861	3.623995	3.693869	13.16774	0.009675	0.025982	0.007106	0.003998	0.024214	0.004807
3	0.021993	74.60951	3.259772	3.401928	18.43343	0.014331	0.047366	0.150262	0.007222	0.062825	0.013357
4	0.022776	70.26762	3.052515	3.193283	22.90660	0.043295	0.046253	0.369602	0.007677	0.091431	0.021719
5	0.039003	81.88917	2.566848	1.312426	9.334018	4.541127	0.046133	0.252114	0.013161	0.037444	0.007561
6	0.040254	82.68480	2.426521	1.262520	8.789397	4.482414	0.043462	0.256216	0.012392	0.035170	0.007111
7	0.041011	82.58899	2.339433	1.228140	9.116175	4.366054	0.044334	0.259953	0.012000	0.036837	0.008088
8	0.041519	82.22610	2.302776	1.281019	9.473074	4.324643	0.044157	0.289188	0.011763	0.038519	0.008766
9	0.052415	80.50400	5.315604	0.940442	6.428352	6.328744	0.222434	0.199354	0.023225	0.030404	0.007440
10	0.053519	79.07347	6.087905	1.601069	6.210905	6.336750	0.371822	0.252157	0.025775	0.032873	0.007279

➤ *Pour la Qualité de régulation (RQ – regulatory quality)*

Variance Decomposition of DPS:											
Period	S.E.	DCC	DLPIB	DLINF	DRQ	DPS	DLDCFAP	DRL	DGE	DLFBCF	DVA
1	0.035256	84.05710	0.528273	6.097757	3.242409	6.074466	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.037631	84.49945	0.477838	5.616602	3.005454	6.336774	0.033041	0.030530	0.000298	8.25E-06	5.89E-06
3	0.039046	84.92064	0.444220	5.218256	2.978708	6.364155	0.043613	0.029498	0.000460	0.000334	0.000117
4	0.039729	85.12209	0.431080	5.068821	2.892338	6.413724	0.042192	0.028775	0.000493	0.000334	0.000156
5	0.054218	69.10626	3.467882	6.434064	4.180406	16.44270	0.133960	0.196332	0.027833	0.007398	0.003158
6	0.056116	65.91984	4.433992	8.805256	4.477221	15.86026	0.265335	0.196909	0.028922	0.006916	0.005351
7	0.057763	62.86178	5.396278	10.70812	5.147603	15.22370	0.429362	0.186820	0.030052	0.007345	0.008932
8	0.058825	61.01778	5.680726	11.95991	5.654225	14.96157	0.496180	0.180185	0.030266	0.008070	0.011094
9	0.063953	62.49487	5.014379	10.45411	4.989824	16.35652	0.493149	0.152924	0.026449	0.008392	0.009387
10	0.064481	62.14144	4.932790	10.54981	5.043848	16.59007	0.507526	0.188340	0.026031	0.010345	0.009800

➤ *Pour Stabilité politique et absence de violence / Terrorisme (DPS – political stability)*

Variance Decomposition of DLDCFAP:											
Period	S.E.	DCC	DLPIB	DLINF	DRQ	DPS	DLDCFAP	DRL	DGE	DLFBCF	DVA
1	0.011967	0.453284	5.177958	59.42646	6.095641	27.43510	1.411561	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.013453	1.423255	6.703708	59.77874	7.338246	23.57719	1.161761	0.005216	0.005308	0.001118	0.005460
3	0.014626	2.150188	7.185035	60.17918	9.050630	20.38890	1.015518	0.007442	0.005557	0.007112	0.010437
4	0.015557	2.684071	6.595675	58.78884	12.90745	18.02712	0.908667	0.029229	0.005425	0.035309	0.018206
5	0.018612	19.53611	12.52123	41.59014	11.88324	13.18725	1.180152	0.034598	0.022295	0.032180	0.012803
6	0.019781	22.68789	14.71760	36.95574	11.07230	11.99847	2.435783	0.032139	0.045669	0.041681	0.012727
7	0.021007	23.66438	16.93970	33.28651	11.55916	10.87525	3.428857	0.107327	0.065022	0.062417	0.011368
8	0.021846	23.93221	18.13721	31.43947	11.74524	10.49260	3.878132	0.223263	0.070410	0.070951	0.010517
9	0.024282	29.13319	16.75642	29.60835	9.680127	11.00256	3.350987	0.276798	0.085023	0.097200	0.009341
10	0.024667	29.13018	16.78504	30.02264	9.397883	10.66362	3.541097	0.269089	0.085656	0.094196	0.010594

ANNEXE 5 (Suite)

➤ Pour dépenses de la consommation finale des administrations publiques (DLDCFAP) :

Variance Decomposition of DRL:											
Period	S.E.	DCC	DLPIB	DLINF	DRQ	DPS	DLDCFAP	DRL	DGE	DLFBCF	DVA
1	0.023029	79.60137	9.728649	4.652222	4.250138	0.026420	0.356214	1.384988	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.025806	72.24205	13.35925	7.261222	4.285287	0.025549	1.592601	1.184167	0.030264	0.018557	0.001058
3	0.028316	64.12872	15.55960	10.68453	6.054764	0.038753	2.131853	1.308107	0.045456	0.047200	0.001015
4	0.030031	58.91719	16.04231	13.18662	7.837495	0.037659	2.351324	1.511225	0.049337	0.065183	0.001653
5	0.032047	59.25572	14.12597	13.99416	7.492096	0.268218	3.109053	1.539953	0.098144	0.115055	0.001624
6	0.032418	58.86503	14.29269	13.75730	7.667969	0.265487	3.417257	1.514412	0.100787	0.117386	0.001687
7	0.032693	58.46682	14.53222	13.72797	7.575062	0.267899	3.697770	1.509799	0.103486	0.115566	0.003406
8	0.032856	58.40811	14.61807	13.65724	7.527890	0.281913	3.783084	1.500257	0.104712	0.114624	0.004098
9	0.035046	53.25616	16.22287	17.26971	7.800157	0.310612	3.455151	1.470315	0.094201	0.114035	0.006789
10	0.036067	51.56394	16.09255	18.31807	8.662165	0.354774	3.399997	1.394593	0.089011	0.113941	0.010961

➤ L'autorité de droit (DRL - Rule of Law)

Variance Decomposition of DGE:											
Period	S.E.	DCC	DLPIB	DLINF	DRQ	DPS	DLDCFAP	DRL	DGE	DLFBCF	DVA
1	0.009671	78.47271	6.045008	3.508499	10.28111	1.123211	0.003030	0.560773	0.005663	0.000000	0.000000
2	0.010227	74.62815	5.718476	3.149918	14.14934	1.639261	0.080856	0.570661	0.016291	0.042410	0.004632
3	0.010948	65.92705	5.207336	2.876030	22.66890	2.147728	0.100088	0.920214	0.021640	0.112781	0.018229
4	0.011718	57.55237	4.553046	2.600346	31.15961	2.407946	0.097658	1.404339	0.021676	0.169585	0.033420
5	0.027003	81.40343	9.927680	0.592559	5.874628	1.584230	0.275908	0.282124	0.013822	0.039015	0.006610
6	0.028352	81.10231	9.705555	0.541310	6.222469	1.493020	0.437737	0.430510	0.014855	0.045967	0.006263
7	0.029074	80.77205	9.798207	0.548762	6.286630	1.426599	0.638111	0.457993	0.016971	0.048714	0.005963
8	0.029484	80.14855	9.923442	0.632261	6.597937	1.394374	0.754834	0.470100	0.019318	0.053346	0.005837
9	0.036722	76.76076	13.48152	1.278500	6.243760	1.000958	0.843233	0.323043	0.015458	0.038909	0.013861
10	0.037221	75.83088	13.90306	1.323202	6.550816	1.001742	1.004723	0.314718	0.016529	0.038358	0.015971

➤ Efficacité gouvernementale (GE – government effectiveness)

Variance Decomposition of DLFBCF:											
Period	S.E.	DCC	DLPIB	DLINF	DRQ	DPS	DLDCFAP	DRL	DGE	DLFBCF	DVA
1	0.014101	5.350045	53.76224	24.34247	0.455223	13.91085	0.259667	1.546019	0.177299	0.196188	0.000000
2	0.016152	12.47781	46.95307	24.54932	0.586439	11.57360	2.263962	1.264810	0.165816	0.162403	0.002759
3	0.018919	16.77577	42.08694	26.16874	0.438002	9.307691	3.931983	1.009349	0.149980	0.122118	0.009426
4	0.021106	18.49104	38.75831	27.08193	2.113066	8.204217	4.284082	0.815924	0.130147	0.101234	0.020046
5	0.027833	29.04151	25.25233	24.95696	9.964400	5.902686	4.051498	0.565645	0.133883	0.118657	0.012429
6	0.030697	26.09048	24.98384	25.26572	12.61265	4.924927	4.858071	0.993835	0.130370	0.129805	0.010301
7	0.033961	21.64113	24.46582	24.35971	18.38499	4.032069	5.133492	1.677900	0.126499	0.167500	0.010894
8	0.036829	18.50927	22.34385	22.26931	25.61687	3.669361	4.938303	2.304536	0.119415	0.212840	0.016251
9	0.038661	19.40466	20.28985	20.46529	28.53902	3.349622	5.223320	2.325907	0.124924	0.257674	0.019737
10	0.039468	18.87814	20.48501	19.64019	29.50575	3.281753	5.425951	2.375846	0.125711	0.262401	0.019243

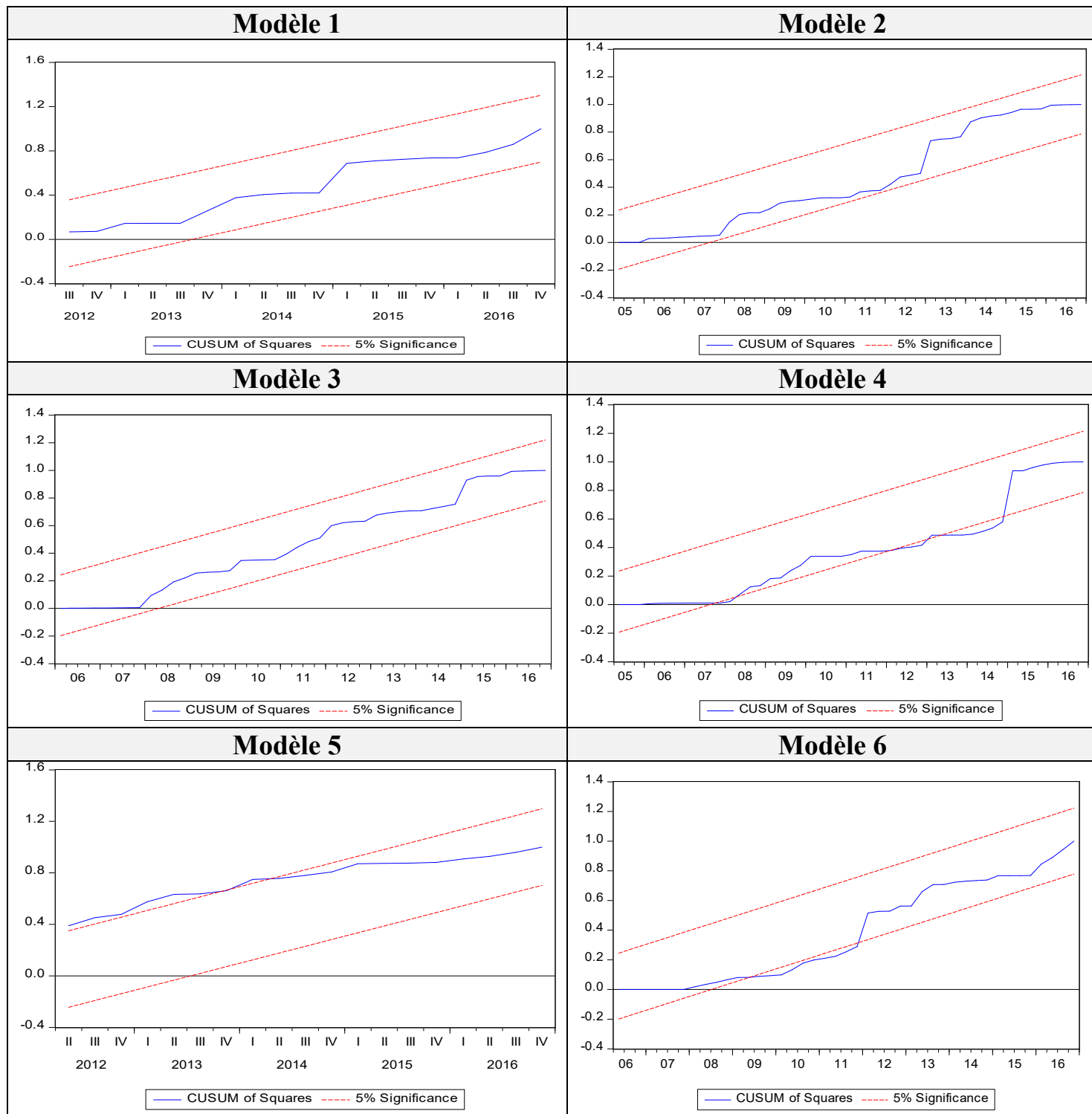
ANNEXE 5 (Suite)

➤ Pour La formation brute du capital fixe (DLFBCF)

Variance Decomposition of DVA:											
Period	S.E.	DCC	DLPIB	DLINF	DRQ	DPS	DLDCFAP	DRL	DGE	DLFBCF	DVA
1	0.053916	78.21380	3.220473	1.727186	3.962052	11.96714	0.143092	0.684752	0.052269	0.025575	0.003656
2	0.056230	79.08903	3.014930	1.661711	4.087895	11.30940	0.131559	0.630059	0.048056	0.023647	0.003711
3	0.057646	78.25984	3.072944	1.651772	5.314537	10.82304	0.172953	0.626168	0.046052	0.025871	0.006823
4	0.058804	76.28541	3.284018	1.672337	7.329952	10.44441	0.220230	0.675686	0.044942	0.031078	0.011933
5	0.064183	77.58401	3.607934	1.569081	6.162629	10.23117	0.186828	0.567476	0.044244	0.036601	0.010031
6	0.064822	77.16744	3.839130	1.538750	6.303364	10.22583	0.243102	0.584665	0.045952	0.041869	0.009891
7	0.065157	76.90984	4.074366	1.523722	6.279527	10.21691	0.313326	0.580988	0.047848	0.043619	0.009853
8	0.065303	76.73462	4.190595	1.525671	6.302066	10.22431	0.337115	0.582250	0.048724	0.044837	0.009810
9	0.066792	74.82312	4.392390	2.123057	6.213483	11.41051	0.371918	0.557449	0.047088	0.049462	0.011522
10	0.066992	74.38091	4.385846	2.210884	6.254593	11.73139	0.370948	0.554509	0.047755	0.051572	0.011592

ANNEXE 6

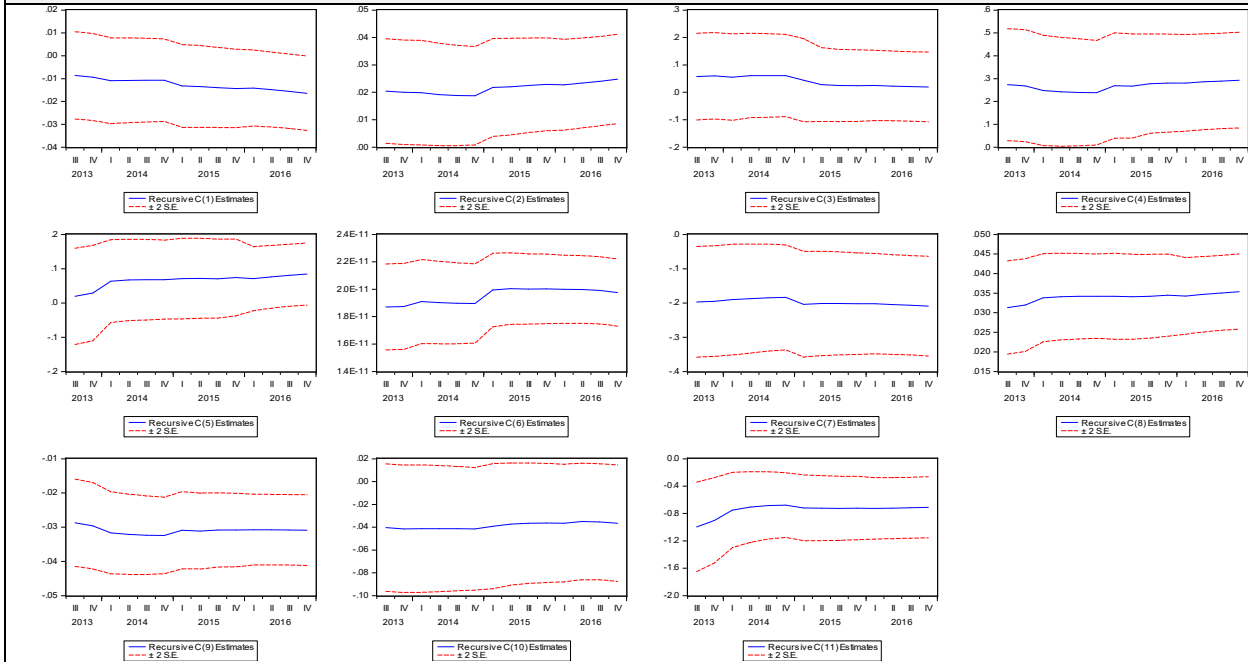
Test CUSUM-carré de stabilité pour les six modèles



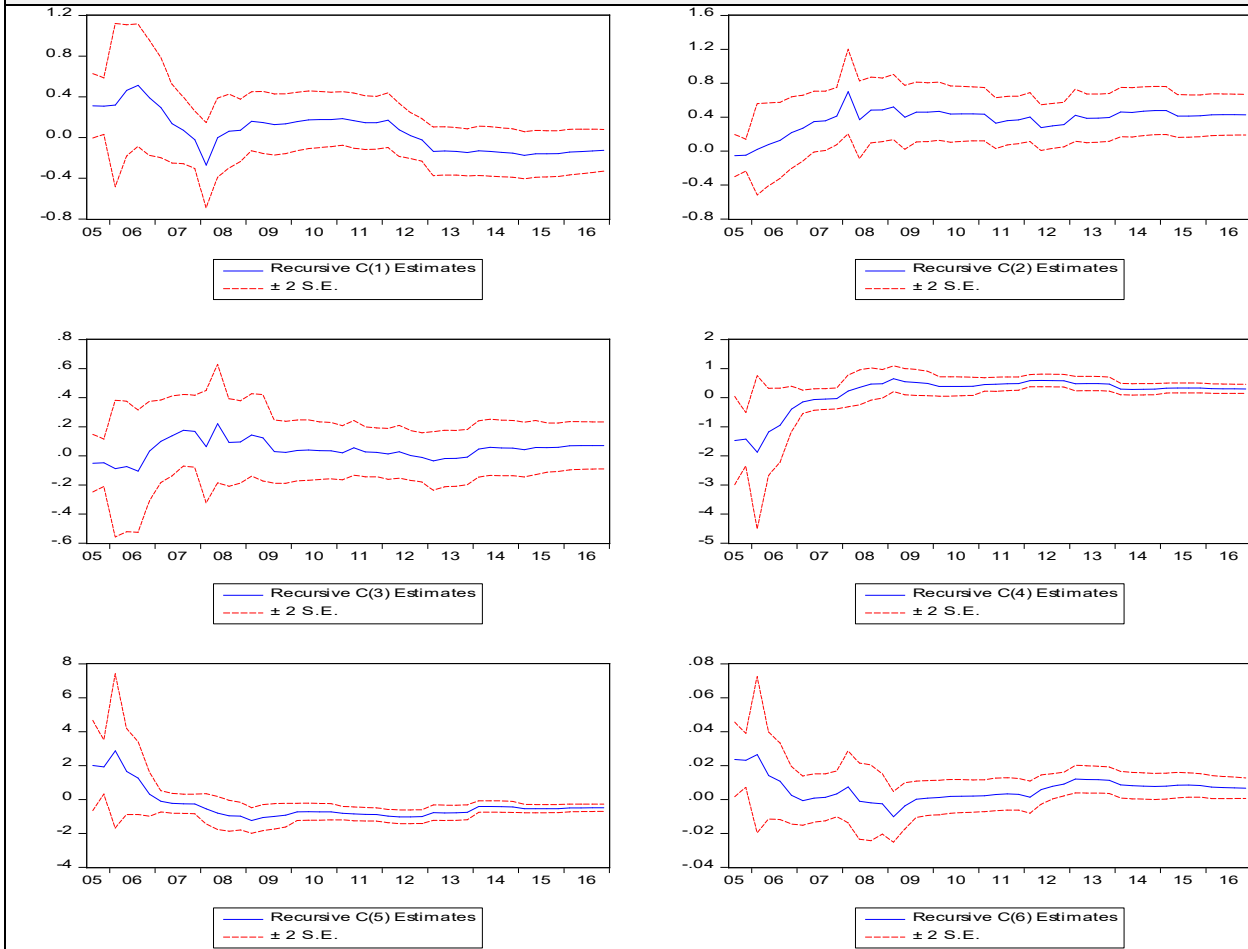
ANNEXE 7

Test de stabilité des coefficients pour les six modèles

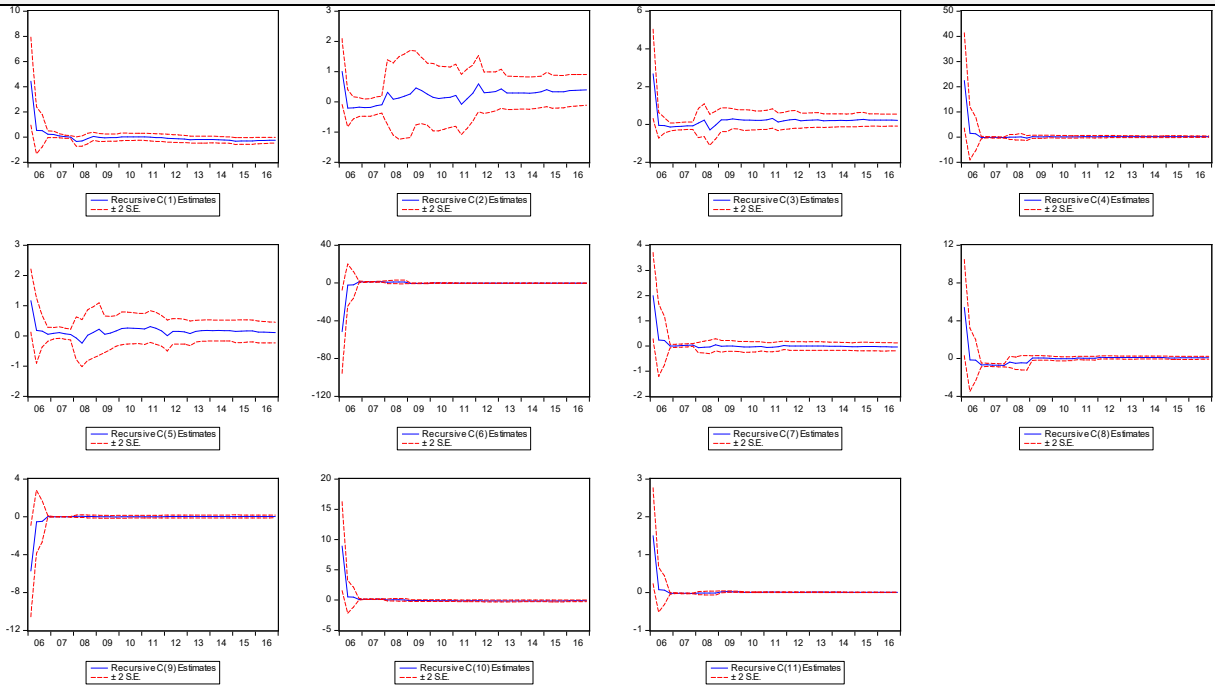
Modèle 1



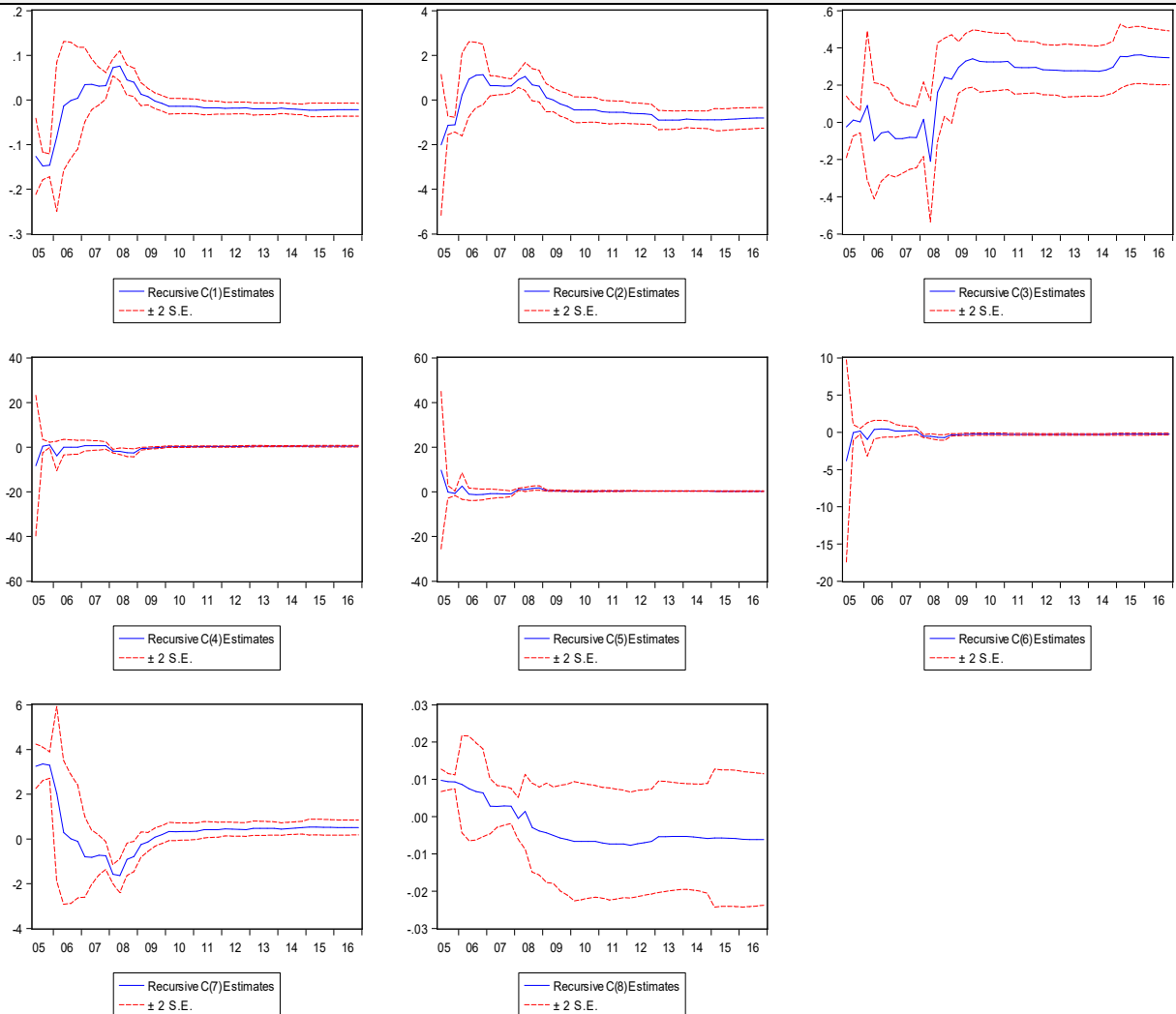
Modèle 2



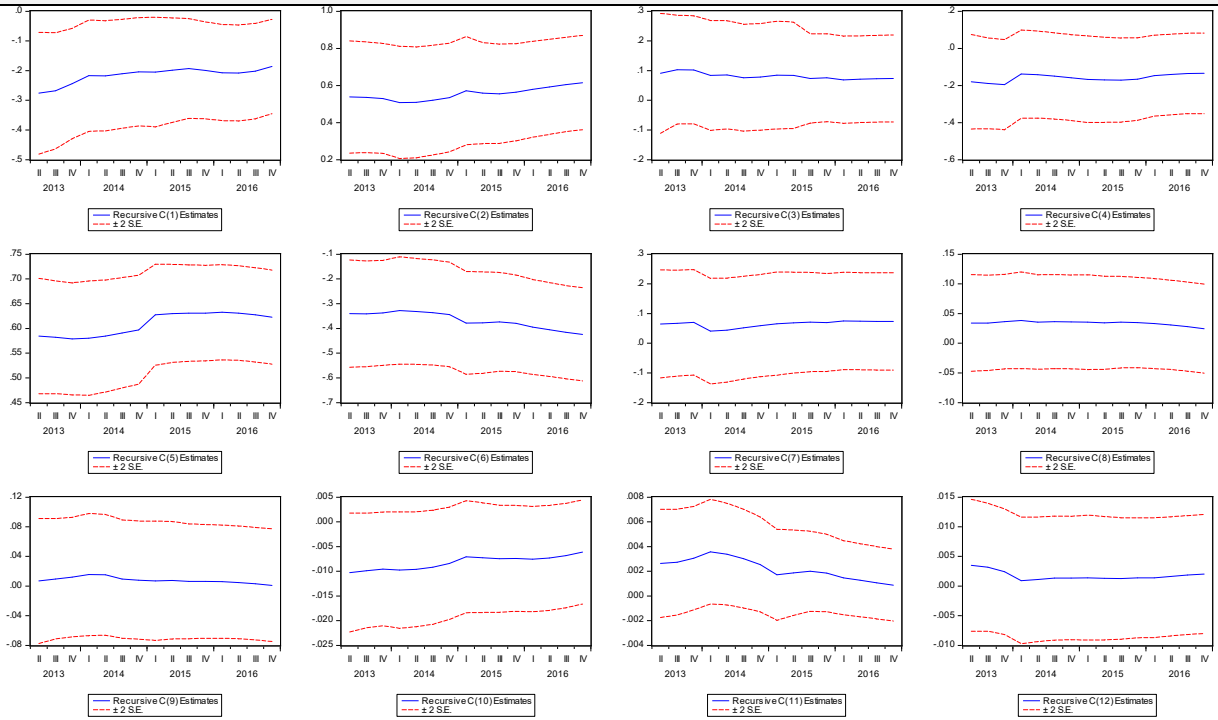
Modèle 3



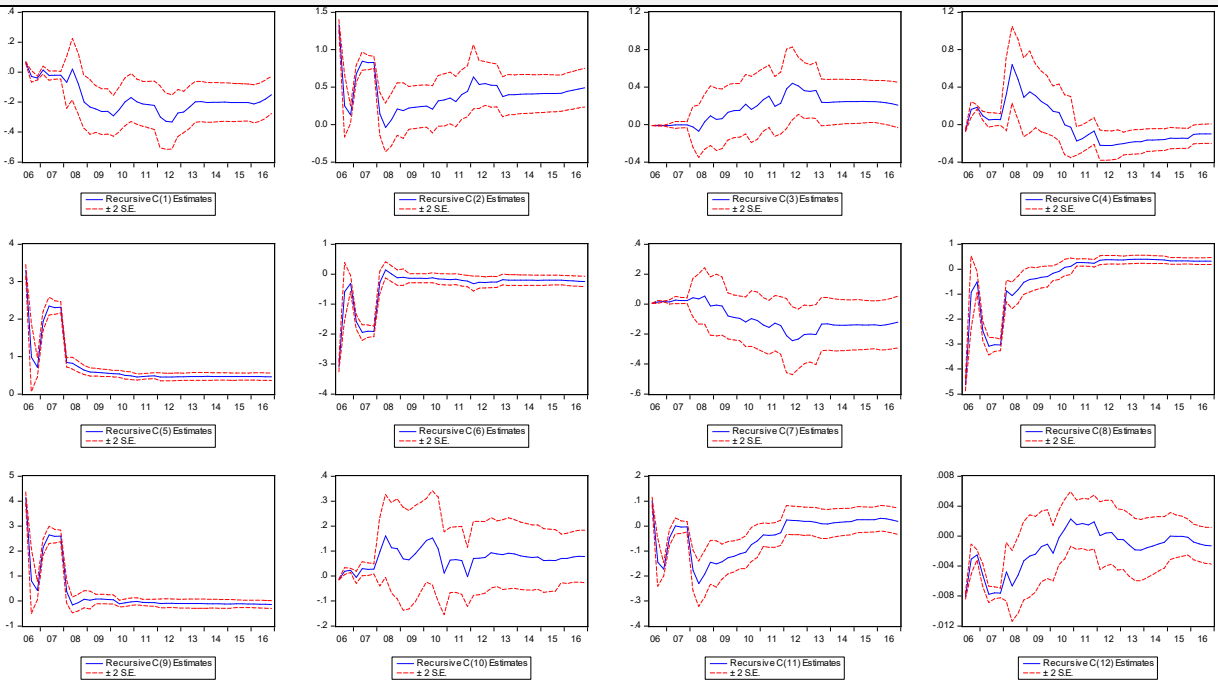
Modèle 4



Modèle 5



Modèle 6



ANNEXE 7 (Suite)

Tableau 46: Résultats des élasticités de long terme pour les six modèles

Modèles	Variables	Elasticités	probabilités	t-Student	Conclusion
Modèle 1	CC	0,717	0,028	25,61	Significatif
	LFBCF	-0,582	0,007	-83,14	Significatif
Modèle 2	CC	0,384	0,068	5,65	Significatif
	LFBCF	-1,14	0,098	-11,63	Significatif
	RL	-2,032	0,136	-14,94	Significatif
Modèle 3	CC	0,059	0,04	1,48	Non Significatif
	LFBCF	0,688	0,012	57,33	Significatif
	RQ	-0,013	0,044	-0,30	Non Significatif
Modèle 4	CC	0,124	0,039	3,18	Significatif
	LFBCF	0,674	0,01	67,40	Significatif
	VA	-0,164	0,042	-3,90	Significatif
Modèle 5	CC	0,011	0,033	0,33	Non Significatif
	LFBCF	0,67	0,009	74,44	Significatif
	LINF	-0,03	0,005	-6,00	Significatif
Modèle 6	CC	-0,0006	0,037	-0,02	Non Significatif
	LFBCF	0,521	0,039	13,36	Significatif
	LDCFAP	0,179	0,04	4,48	Significatif

Source : Calcul de l'auteur

LISTE DES TABLEAUX

<i>Tableau 1 : La gouvernance n'est pas le gouvernement</i>	23
<i>Tableau 2 : Une synthèse des théories micro-économiques de la gouvernance</i>	55
<i>Tableau 3 : Méthode de notation en FH</i>	85
<i>Tableau 4 : méthode de notation de l'indicateur DEMOC.....</i>	88
<i>Tableau 5 : méthode de notation de l'indicateur AUTO.....</i>	89
<i>Tableau 6: Exemple des résultats obtenu par la « Percentile Matching Procedure »</i>	92
<i>Tableau 7 : Synthèses des théories de croissance</i>	130
<i>Tableau 8 : Statistique descriptive des variables du modèle estimé par les MCO</i>	188
<i>Tableau n°9: Matrice de corrélation simple entre les variables</i>	189
<i>Tableau n° 10 : Résultats des tests ADF et PP sur les séries en niveau</i>	190
<i>Tableau n° 11 : Résultats du test KPSS sur les séries en niveau.....</i>	194
<i>Tableau n° 12 : Résultats des tests ADF et PP sur les séries en différence première</i>	195
<i>Tableau n° 13 : Résultats du test KPSS sur les séries différence première</i>	195
<i>Tableau n°14 : Détermination du retard optimal du modèle VAR de base</i>	197
<i>Tableau n°15 : statistique de la trace de Johansen</i>	198
<i>Tableau n°16 : statistique de la valeur propre maximale</i>	198
<i>Tableau n°17 : Critères d'information pour la détermination du retard optimal</i>	199
<i>Tableau n°18: Résultats du test de Johansen (trace).....</i>	200
<i>Tableau n°19 : Statistique de la valeur propre maximale</i>	200
<i>Tableau n°20 : Critères d'information pour la détermination du retard optimal</i>	201
<i>Tableau n°21: Statistique de la trace de Johansen</i>	201
<i>Tableau n°22: Statistique de la valeur propre maximale de Johansen.....</i>	201
<i>Tableau n°23 : Détermination du retard optimal pour le modèle 4</i>	202
<i>Tableau n°24 : Résultats du test de Johansen (trace).....</i>	203
<i>Tableau n°25: Statistique de la valeur propre maximale</i>	203
<i>Tableau n°26: Critères d'information pour la détermination du retard optimal</i>	204
<i>Tableau n°27: Statistique de la trace de Johansen</i>	204
<i>Tableau n°28 : Statistique de la valeur propre maximale</i>	205
<i>Tableau n°29 : Résultats des critères d'information pour le modèle 6</i>	206
<i>Tableau n°30 : Statistique de la trace de Johansen</i>	206
<i>Tableau n°31 : Statistique de la valeur propre maximale</i>	206
<i>Tableau n°32 : résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur pour l'équation 1</i>	212
<i>Tableau n°33: Résultats des tests de diagnostic du MCE1</i>	213
<i>Tableau n°34 : résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur pour l'équation 2</i>	214
<i>Tableau n°35 : Résultats des tests de diagnostic</i>	215
<i>Tableau n°36 : Résultats de l'estimation du modèle 3 à travers ECM3.....</i>	216
<i>Tableau n°37 : Résultats des tests de diagnostic</i>	217
<i>Tableau n°38 : Résultats de l'estimation du modèle 4 à travers ECM4.....</i>	217
<i>Tableau n°39 : Résultats des tests de diagnostic</i>	218

<i>Tableau n°40 : résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur pour l'équation 5</i>	219
<i>Tableau n°41 : Résultats des tests de diagnostic</i>	220
<i>Tableau n°42 : Résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur pour l'équation 6</i>	220
<i>Tableau n°43 : Résultats des tests de diagnostic</i>	221
<i>Tableau 44 : Résultats des capacités prédictives pour les six modèle</i>	225
<i>Tableau 45: classement des résultats des capacités prédictives pour les six modèles</i>	225

LISTE DES GRAPHES

<i>Graphe n°1 : Evolution du PIB par habitant en logarithme (\$ US constants de 2010)</i>	182
<i>Graphe n°2: Evolution des indicateurs de la gouvernance</i>	184
<i>Graphe n°3 : Evolution de la Formation Brute du Capital Fixe au Maroc</i>	185
<i>Graphe n°4 : Evolution des dépenses de consommation finale des administrations publiques (\$ US courants)</i>	186
<i>Graphe n°5 : Evolution du taux d'inflation, prix à la consommation (% annuel)</i>	187
<i>Graphe n°6 : Test CUSUM de la stabilité des six modèles</i>	222
<i>Graphe n°7 : Prévission de six Modèles</i>	223

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	4
CHAPITRE I : LA NOTION DE GOUVERNANCE : UNE APPROCHE THEORIQUE GLOBALE	12
Introduction :	13
SECTION 1 : HISTORIQUE DE LA NAISSANCE	14
I. Historique	14
II. Les causes de l'apparition du concept de la gouvernance	16
1. Gouvernance et crise de gouvernabilité.....	16
2. L'expérience des politiques d'ajustement structurels (PAS) et l'échec du développement dans les pays de tiers monde.....	16
3. Le miracle économique de l'Asie de l'Est	17
III. Étymologie de la notion de gouvernance	17
1. Différence entre gouvernance et gouvernement.....	21
2. Les rationalités de la gouvernance	24
SECTION 2 : PRINCIPES ET TYPES DE LA GOUVERNANCE	24
I. Principes de la gouvernance	24
1. Principe de l'équité	24
2. Principe de responsabilité	25
3. Principe de transparence.....	26
4. Principe de participation	26
5. Les éléments auxiliaires de la gouvernance	27
II. Les principaux types de la gouvernance	30
1. Gouvernance en ligne (e-gouvernance).....	31
2. La gouvernance d'entreprise (corporate governance)	31
3. La gouvernance en économie	33
4. La gouvernance en sciences politiques.....	34
5. La gouvernance urbaine.....	35
6. La gouvernance locale (la gouvernance territoriale).....	36
7. La gouvernance verte	38
8. La gouvernance mondiale	39
SECTION 3 : LA GOUVERNANCE ENTRE LA DIVERSITE DES FONDEMENTS THEORIQUES ET DES ACTEURS	40
I. Les fondements théoriques de la gouvernance	42

1.	L'approche technico-gestionnaire	43
2.	L'approche politique de la gouvernance.....	46
II.	Les théories micro de la gouvernance : la gouvernance de la firme et de ses dirigeants	47
1.	Les deux courants du paradigme de l'efficience : le courant disciplinaire et le courant cognitif.....	49
III.	L'analyse des systèmes nationaux de gouvernance (SNG).....	56
1.	Les théories disciplinaires des SNG fondées sur l'appropriation de la rente.	57
2.	Les analyses productives des SNG.....	63
IV.	Les acteurs d'une bonne gouvernance globale	64
1.	L'Etat	64
2.	La société civile.....	66
3.	Le secteur privé	67
4.	Les organisations intergouvernementales (OIG)	67
5.	Les acteurs économiques et de la finance internationale	68
	<i>Conclusion :</i>	69
	CHAPITRE II : LES INDICATEURS ET LES COMPOSANTES DE LA GOUVERNANCE	71
	<i>Introduction :</i>	72
	SECTION 1 : INDICATEURS DE LA GOUVERNANCE	73
I.	Problèmes et limites de la gouvernance	73
II.	Réflexions sur les indicateurs.....	76
1.	Les indicateurs informent	77
2.	Les indicateurs alertent	78
3.	Les indicateurs permettent l'action et le pilotage	78
III.	Typologie des indicateurs existants	79
1.	Données objectives contres données subjectives	79
2.	Les Données D'enquêtes	80
3.	Les Données Issues De Sondages D'experts.....	80
4.	Les indicateurs composites.....	81
	SECTION 2 : LES SOURCES DES INDICATEUR DE GOUVERNANCE	82
I.	L'indicateur de Freedom House.....	83
1.	Description de l'indicateur.....	83
2.	Les droits politiques	83

3.	Les libertés civiles	84
4.	Méthode de notation	85
II.	Polity IV	87
1.	L'indicateur de démocratie : DEMOC	87
2.	L'Indicateur d'autocratie : AUTOC	89
3.	Les variables Polity et Polity2	89
4.	Les autres variables	90
III.	L'indice de « Transparency International » (TI).....	90
IV.	La word Business Environment Survey.....	93
V.	Les indicateurs de « Political Risk Services Group » PRS	95
1.	Définitions des composantes de risque politique.....	98
2.	Le modèle.....	99
3.	Le degré de risque	100
4.	L'estimation du risque politique.....	101
5.	L'estimation du risque financier	101
6.	L'estimation du risque économique	102
7.	Faire des prévisions du risque	102
VI.	Indicateur de bonne gouvernance de centre d'études et de renforcement des capacités d'analyse et de plaidoyer (C.E.R.C.A.P)	103
SECTION 3 : L'ANALYSE APPROFONDIE DES INDICATEURS COMPOSITES KKZ		
.....		104
I.	L'intérêt spectaculaire pour les mesures de la gouvernance.....	104
1.	L'utilisation des indicateurs de gouvernance par la communauté des bailleurs de fonds.....	104
2.	L'utilisation des indicateurs de gouvernance pour les décisions en matière d'investissement.....	106
3.	L'utilisation des indicateurs de gouvernance dans la recherche universitaire ..	106
.....		106
II.	La méthodologie	108
1.	Le processus par lequel les gouvernements sont désignés, surveillés et remplacés.....	108
2.	La capacité d'un gouvernement à formuler des politiques saines et à les mettre en œuvre	109
3.	Le respect des citoyens et l'Etat pour les établissements qui dirigent les interactions parmi eux	109

III. Méthode d'agrégation utilisée pour les indicateurs KKZ	110
1. Le modèle	110
2. Les hypothèses sous-tendant le modèle	111
3. Estimer du niveau « vrai » de gouvernance :	111
4. La procédure d'agrégation pas à pas	112
<i>Conclusion</i> :	115
CHAPITRE III : LA RELATION ENTRE GOUVERNANCE ET CROISSANCE ECONOMIQUE : DE LA THEORIE A LA PRATIQUE	116
<i>Introduction</i> :	117
SECTION 1 : THEORIES DE LA CROISSANCE	119
I. Les précurseurs	119
1. La division internationale d'Adam Smith (1776).....	119
2. Le principe de population de Thomas Malthus (1796).....	119
3. Les rendements décroissants de David Ricardo (1817)	120
4. La destruction du capitalisme selon Marx (1844).....	120
II. Les modèles de croissance post-keynésiens (Harrod, Domar)	120
III. Le modèle néoclassique : l'Approche de Solow.....	122
IV. La croissance endogène	125
1. Le capital physique	126
2. La technologie.....	126
3. Le capital Humain.....	128
4. Le capital public	128
V. Les principales différences entre les modèles de croissance endogène avec celui de Solow	129
SECTION 2 : LA NOUVELLE ECONOMIE INSTITUTIONNELLE	131
I. Le renouveau de la pensée économique	133
1. Les limites des hypothèses néoclassiques	133
2. Les précurseurs de l'économie néo-institutionnelle.....	134
II. Le cadre théorique de la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI)	136
1. Les caractéristiques de l'économie néo-institutionnelle	136
2. Les principales branches de l'économie institutionnelle	140
III. L'influence des écrits de North sur l'économie de la croissance	146
1. Une prise en compte nécessaire des coûts de transaction.....	146
2. Une prise en compte nécessaire des droits de propriété.....	152

SECTION 3 : UNE SYNTHÈSE DES TRAVAUX EMPIRIQUE DE LA RELATION ENTRE LA GOUVERNANCE ET LA CROISSANCE ECONOMIQUE	160
I. L'étude empirique de première génération.....	161
1. Démocratie et croissance économique.....	161
2. Corruption et croissance économique	162
3. Instabilité politique et croissance économique	164
II. Une deuxième « génération d'études empiriques ».....	165
1. Gouvernance, accumulation des facteurs et productivité	165
2. Les résultats empiriques des études de deuxième génération	170
<i>Conclusion :</i>	174
CHAPITRE IV : L'ETUDE EMPIRIQUE DE LA RELATION ENTRE GOUVERNANCE ET CROISSANCE ECONOMIQUE POUR LE CAS DU MAROC	177
<i>Introduction :</i>	178
SECTION 1 : CHOIX DES VARIABLES ET LEUR EVOLUTION.....	179
I. Une spécification du modèle à estimer.....	179
II. Les variables utilisées et leur évolution.....	181
1. Choix de la variable dépendante : PIB par habitant	181
2. Choix des variables explicatives.....	182
3. Arguments pour le choix des indicateurs.....	187
4. Analyse descriptive	188
SECTION 2 : ETUDE DES RELATIONS DE LONG TERME.....	190
I. Etude de la stationnarité des variables utilisées	190
1. Tests de non stationnarité.....	190
2. Test d'une seule racine unitaire.....	193
3. Test de deux racines unitaires.....	195
II. Estimation des relations de long terme	196
1. Le test de cointégration	196
2. Résultats et interprétations	197
SECTION 3 : ETUDE DE LA DYNAMIQUE DE COURT TERME.....	207
I. Modèle à correction d'erreur et tests de diagnostics.....	208
1. Estimation du modèle à correction d'erreur	208
2. Tests de diagnostic	208
II. Interprétations des résultats	212
1. Le modèle 1 : DLPIB en fonction de DCC et DLFBCF.....	212

2. Modèle 2 : DLPIB en fonction de CC ; FBCF et RL	214
3. Le modèle 3 : DLPIB en fonction de DCC ; DLFBCF et RQ	215
4. Le modèle 4 : DLPIB en fonction de DCC ; DLFBCF et DVA.....	217
5. Modèle 5 : DLPIB en fonction de DCC ; DLFBCF et DLINF.....	218
6. Modèle 6 : DLPIB en fonction de DCC ; DLFBCF et DLDCFAP	220
7. Tests CUSUM de stabilité et prévisions dans l'échantillon des six modèles.	221
<i>Conclusion</i> :	226
<i>CONCLUSION GENERALE</i>	227
<i>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES</i>	233
<i>ANNEXES</i>	246