

Workshop on "Measuring Law"

Paris, 15 & 16 décembre 2006

Conseil d'État, Place du Palais Royal, 75001 Paris.

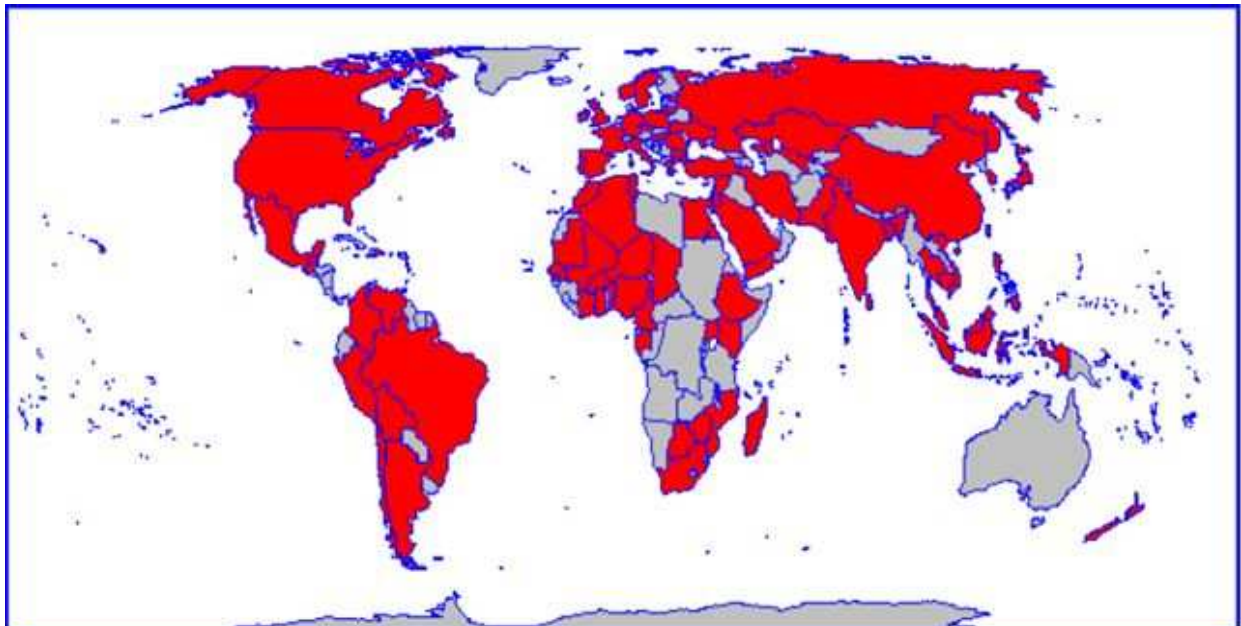
« PROFILS INSTITUTIONNELS »

Une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement et développés.

Jacques OULD AOUDIA

Ce document n'engage que son auteur

(Version provisoire du 02 janvier 2007)



**Liste des publications ayant utilisé les données
de la base “Profils Institutionnels 2001” (à notre connaissance)**

► Boulhol Hervé [2004]: **Technology differences, Institutions and Economic Growth : a Conditional Conditional Convergence**. CEPII, Working Paper No 2004-02

<http://www.univ-pau.fr/RECHERCHE/CATT/colloques/REFI/PDF/Boulhol.pdf>

► Berthelier P., A. Desdoigts et J. Ould Aoudia [2004] : **Profils Institutionnels : Présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés**, Revue Française d'Economie, vol. XIX.

► Bénassy-Quéré A., M. Coupet, T. Mayer [2005]: **Institutional Determinants of Foreign Direct Investment** CEPII, Working Paper No 2005-05.

http://www.cerdi.org/Colloque/AFSE2005/papier/Benassy_Mayer.pdf

► J. Ould Aoudia [2006]: **Croissance et Réformes dans les pays arabes méditerranéens**, Notes et Documents n°28, AFD, Paris .

<http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/mvjahiasite/users/administrateur/public/publications/notesetdocuments/ND-28.pdf>

Résumé : *La disparité des trajectoires économiques entre un nombre limité de pays, les 'émergents', et la plupart des autres pays du Sud, a marqué la limite des stratégies de développement antérieures et projeté, au début des années 90, la question des institutions au cœur des préoccupations économiques. La littérature empirique a maintenant solidement documenté et validé la relation globale entre institutions et développement.*

Sur cet acquis, l'attention est désormais concentrée sur la nature même des mécanismes institutionnels à l'œuvre, leurs interrelations, leurs effets conjoints sur le développement...

Alors que l'analyse du développement avait jusqu'alors principalement emprunté aux outils de la compatibilité nationale, il n'existe pas encore d'instruments d'observation internationalement standardisés pour aborder ces nouveaux questionnements. Quelques indicateurs institutionnels ont été créés depuis la fin des années 90. Ils ne couvrent qu'une partie limitée du champ institutionnel.

Ce document s'efforce de répondre à ce manque. Il présente une base de données originale qui couvre un champ vaste et détaillé de caractéristiques institutionnelles sur 85 pays en développement et développés. Les données élémentaires ont été recueillies à partir d'un questionnaire documenté en 2006 par les Missions Economiques du Ministère de l'Economie des Finances et de l'Industrie (France) dans les pays retenus, nous permettant de couvrir 90% du PIB et de la population de la planète.

Cette démarche, initiée par le Ministère pour ses besoins de politique économique, a été ouverte sur le monde académique en offrant aux Centres de Recherche la possibilité d'utiliser la base de données.

Abstract : *The disparity between the development paths followed by the economies of a limited number of countries, known as "emerging", and the bulk of the other developing countries has shown the limitations of previous development strategies. As a consequence, at the beginning of the 1990s, the question of institutions has been propelled to the top of the economic agenda. The empirical literature has now solidly documented and validated the general relationship between institutions and development.*

With this a starting point, attention is now being concentrated on the actual nature of the institutional mechanisms at work, the inter-relationships between them and their combined impact on development.

Whereas previous analysis of development had mainly drawn on the instruments derived from national accounts, there are not as yet internationally standardised observation instruments for tackling the questions now being raised. A few institutional indicators were created since the end of the 1990s but these cover only a limited part of the institutional domain.

This document attempts to fill the gap, putting forward an original database covering a broad and detailed field of institutional characteristics for 85 countries (developing and developed countries). The basic data were collected using a questionnaire completed in 2006 by the economic missions of the French Ministry of the Economy, Finance and Industry in the selected countries, enabling us to cover 90% of the world's GDP and population.

This approach, which was initiated by the Ministry for economic policy purposes, has since been opened up by making it possible for Research Centres to use the database.

Une base de données originale sur les institutions : les « Profils Institutionnels »

A partir des réflexions sur le rôle des institutions dans le processus de développement, le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie (MINEFI) a entrepris de bâtir une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles d'un ensemble de pays en développement et développés en vue de contribuer aux démarches visant à éclairer cet angle obscur dans les politiques de développement que constitue le jeu des institutions.

Cette base de données constitue un nouvel outil pour enrichir les réflexions de l'administration française en matière de politique d'aide au développement. Mise gracieusement à la disposition des Centres de recherche et des institutions de développement, elle forme, de plus, un matériau à partir duquel des recherches ultérieures permettront d'approfondir le lien entre institutions et développement.

La base créée couvre, à partir d'une approche économique, le champ le plus vaste possible des institutions. Les variables ont été construites sur la base d'indicateurs élaborés au terme d'un processus maîtrisé à toutes ses étapes par la même équipe de travail : depuis la conception du cadre d'ensemble, le pilotage du recueil des données brutes au sein des Missions Economiques du MINEFI auprès des ambassades de France, (et, pour certains pays, par les agences locales de l'AFD, opérateur de l'APD française), jusqu'au traitement de ces données.

Ces réponses ont ensuite été retraitées centralement : elles ont été confrontées aux indicateurs institutionnels déjà existant, dans l'objectif de valider les réponses, d'évaluer d'éventuelles distorsions des données recueillies et de procéder à des redressements.

Deux éditions de la base de données : 2001 et 2006

- Une première enquête a été menée en 2001, sur 51 pays en développement et développés, et a donné lieu à des présentations en 2003 et en 2004.

- La seconde enquête a été lancée au 1^{er} semestre 2006. Elle a porté sur un champ géographique élargi à 85 pays (dont les 51 pays de l'enquête 2001) et sur un champ thématique recoupant à 80% celui de la première enquête. L'exploration de l'enquête 2006 est en cours. Les résultats qui seront ici présentés ont encore un **caractère provisoire**.

Le champ géographique a été déterminé pour couvrir toutes les zones en développement ainsi que les pays développés présentant des caractéristiques institutionnelles contrastées (voir en Annexe la liste des pays).

Les 85 pays, se répartissent comme suit : Asie de l'Est et Pacifique (11), Europe et Asie centrale hors OCDE (12), Amérique Latine et Caraïbe (11), Moyen Orient et Afrique du Nord (11), Asie du sud (4), Afrique sub-saharienne (21), pays développés (15). Cette représentation couvre une large diversité de trajectoires économiques et institutionnelles. L'ensemble de l'échantillon couvre 90% du PIB et 91% de la population de la planète. (Voir carte en 1^{ère} page : Les pays couverts sont représentés en gris sombre / rouge)

**1. LA DEMARCHE D'ENSEMBLE : LA CONSCIENCE DE LA DIFFICULTE DE LA MESURE,
UNE DEFINITION LARGE DES INSTITUTIONS, UNE APPROCHE NON NORMATIVE**

Il y a un réel embarras pour les économistes à aborder les questions institutionnelles en général, et tout particulièrement à 'mesurer le droit' comme le formule l'intitulé de ce séminaire, et ce, pour plusieurs raisons :

- ces notions empruntent à **d'autres disciplines que l'économie** : histoire, droit, sciences politiques, sociologie, anthropologie...
- elles abordent le champ politique, voire le champ religieux, qui soulèvent la question de la **normativité** (valeurs universelles *versus* identités), ce qui nécessite une **prudence particulière**. Ainsi la Banque Mondiale (2003) dans un rapport sur les pays du MENA n'évoque jamais la démocratie. Le terme est remplacé par ceux d'inclusion (ou inclusivité pour « Inclusiveness ») et de redevabilité (ou responsabilité pour « Accountability »), qui sont présentés comme valeurs universelles, ce qui permet d'éviter d'avoir à répondre aux questions sur le caractère universel ou occidental de la démocratie.
- enfin, autre cause d'embarras pour les économistes, **la difficulté de quantifier les phénomènes**. La constitution d'indicateurs quantitatifs, souvent élaborés à partir d'appréciations qualitatives comportant une certaine dose de subjectivité, répond à une partie du problème.
- Mais surtout, à l'inverse de la macro-économie standard adossée aux outils quantitatifs de la comptabilité nationale, **il n'existe pas de cadre assurant la cohérence des caractéristiques institutionnelles**. L'espace institutionnel n'est ni structuré ni borné comme peut l'être la comptabilité qui dispose en outre de prix et de quantités qui donnent la mesure de toute chose.

Nous nous situons dans le cadre de la tentative de quantifier les phénomènes institutionnels. La production d'indicateurs 'capturant' les caractéristiques institutionnelles suppose l'adoption d'une **définition des institutions** et d'une approche globale débouchant sur une **grille pertinente** structurant le champ institutionnel observé. Cette structuration du champ est celle du questionnaire qui a servi à recueillir les informations brutes.

1.1. LES POLITIQUES DE DEVELOPPEMENT INSTITUTIONNEL SONT LONGUES ET COMPLEXES A METTRE EN ŒUVRE.

Tout d'abord, il convient de situer la question des institutions dans le champ opérationnel des politiques publiques, pour avoir une vision des objectifs de ces démarches de quantification.

Sur les institutions (statiques), les politiques publiques agissent par les **réformes**. La comparaison entre le champ des réformes macro-économiques et celui des réformes institutionnelles illustre notre propos.

Les leviers d'action des politiques d'ajustement macro-économique, qui mobilisent pour leur application un nombre d'acteurs restreint, sont clairement identifiés (politiques monétaire et budgétaire pour l'essentiel) et relativement faciles à mettre en œuvre, en termes d'économie politique. En effet, les populations qui vont en supporter le poids sont en général diffuses et peu organisées. Sur le plan de la mesure, les effets de la politique macro-économique portent sur des variables quantifiées (déficits, inflation...) et sont donc relativement faciles à évaluer et à interpréter.

En revanche, une politique de développement institutionnel est beaucoup plus complexe à concevoir, décider et appliquer, car elle modifie en profondeur les équilibres socio-économiques des sociétés. Une telle politique requiert un niveau de formation élevé de la part des concepteurs mais aussi de la part de ses relais publics et privés ; elle mobilise un nombre important d'acteurs ; elle se confronte à la culture de changement d'une société (poids des traditions) ; elle heurte souvent des intérêts concentrés et organisés ; elle est souvent obligée d'agir avec des outils anciens pour forger les nouveaux (par exemple, faire appliquer des dispositifs anti-corruption par une administration corrompue).

Cette complexité se retrouve au niveau de la mesure, tant de la qualité d'une institution, de la mise en

œuvre d'une réforme institutionnelle (l'adoption d'une loi ne garantit pas son application) que de ses effets, par nature, diffus.

1.2. UNE DEFINITION LARGE DES INSTITUTIONS

Nous avons adopté la définition des institutions de la Banque Mondiale (1998) qui reprend celle de D. North : les institutions sont constituées de l'ensemble des règles formelles (Constitution, lois et règlements, système politique...) et informelles (fiabilité des transactions, systèmes de valeurs et croyances, représentations, normes sociales...) régissant les comportements des individus et des organisations, ces dernières étant des entités regroupant des individus qui poursuivent des buts communs (entreprises, syndicats, ONG...) ¹. Dans ce contexte, les institutions structurent les incitations qui agissent sur les comportements et modèlent l'économie.

Cette définition détermine un champ très vaste. Pour autant, nous n'y incluons pas des indicateurs relevant de disciplines distinctes de l'économie (anthropologie, droit, histoire...), comme la religion, le fractionnement ethnolinguistique ou même l'origine du droit... Leur introduction serait, en revanche, parfaitement concevable par des équipes pluridisciplinaires, au sein desquelles la connaissance effective de la qualité des données empruntées à ces disciplines et du sens de leurs causalités sur les phénomènes économiques peuvent être assurés.

1.3. LA DIVERSITE DES CADRES INSTITUTIONNELS DANS LESQUELS SE SONT OPERES LES PROCESSUS D'EMERGENCE INVITE A UNE APPROCHE RELATIVISTE

- **Nous ne présumons pas l'existence d'une norme institutionnelle *a priori*.** L'approche adoptée pour élaborer la grille de 'capture' des institutions suppose qu'il n'existe pas un modèle institutionnel unique optimal, quels que soient le niveau de développement et l'héritage institutionnel du pays. Les modèles, d'inspiration récente, vers lesquels tendent aujourd'hui les économies développées ne sont pas forcément à projeter tels quels sur des économies dont l'héritage institutionnel et le niveau de développement sont très différents (North ² - 1994, Aoki - 2001). En effet, les multiples exemples de décollage dans des cadres institutionnels jugés aujourd'hui "non orthodoxes" (Etats-Unis et Allemagne de la fin du XIX^e siècle, France des "Trente glorieuses" et Japon d'après guerre, Corée du Sud et Taiwan des années 60 à 80, Chine, Vietnam aujourd'hui...) témoignent que des environnements institutionnels différents ont été propices à des rythmes de croissance durablement élevés.

Ainsi, nous ne partons d'aucun *a priori* théorique sur ce que constituent de 'bonnes' ou de 'mauvaises' institutions. Nous laissons parler les données aux travers des outils statistiques (Analyse De Données) utilisés pour explorer la base : ces outils seront neutres, n'inférant aucune norme en matière de profil institutionnel, aucun modèle entre institutions et développement.

- **Pour autant, tous les cadres institutionnels ne se valent pas.** Si nous ne présumons pas l'existence d'un optimum institutionnel unique pour tous les pays considérés, l'examen empirique nous suggère que certains environnements institutionnels sont des facteurs de blocage ou au contraire favorisent le décollage économique.

- **La capacité d'un système institutionnel à évoluer pour s'adapter aux nouveaux risques et opportunités est centrale.** La qualité d'un environnement institutionnel ne se caractérise pas seulement par sa pertinence à un instant donné, mais aussi par sa capacité à être remis en cause ou adapté, au fur et à mesure que s'opère le décollage, ou que se présentent les difficultés (Acemoglu, Aghion et Zilibotti - 2002). La plasticité des institutions (aptitude à mettre en œuvre les réformes) constitue également une variable qui caractérise l'état institutionnel d'un pays (Brousseau - 2000).

¹ - "Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic, and social interactions. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights)." (North, 1990).

² "Economies that adopt the formal rules of another economy will have very different performance characteristics than the first economy because of different informal norms and enforcement. The implication is that transferring the formal political and economic rules of successful Western economies to third-world and Eastern European economies is not a sufficient condition for good economic performance" (cité par Rodrik - 2002).

2. ELABORATION DE LA GRILLE STRUCTURANT LE CHAMP INSTITUTIONNEL ET METHODE DE CONSTRUCTION DE LA BASE DE DONNEES

C'est sur la base de l'ensemble des développements précédents que nous élaborons la grille de capture des caractéristiques institutionnelles.

2.1. UNE GRILLE STRUCTURANT LE CHAMP ETUDIE ET DEFINISSANT DES 'PROFILS INSTITUTIONNELS'

La structure du champ thématique, identique pour l'essentiel à celle du questionnaire 2001, est la suivante :

Les institutions sont partitionnées selon neuf thèmes institutionnels :

1. **institutions politiques** : fonctionnement des institutions politiques, droits et libertés publiques ;
2. **ordre public** : sécurité des personnes et des biens, gestion des conflits au sein de la société, entre la société et l'Etat ; sécurité extérieure ;
3. **gouvernance publique** : transparence et efficacité de l'action publique, corruption, indépendance et niveau d'application de la justice ;
4. **liberté de fonctionnement des marchés**: part du secteur privé dans le secteur productif et dans le système financier, part des prix libéralisés (y.c. les taux d'intérêt), degré de flexibilité du marché du travail ;
5. **coordination des acteurs et anticipations** : capacité de l'Etat à faire converger les intérêts et les anticipations, vision stratégique des autorités, capacité d'absorption technologique;
6. **sécurité des transactions et des contrats** : respect des droits de propriété, des droits des contrats, traitement des différends commerciaux ;
7. **régulation** : concurrence sur les marchés des biens et services, sur le marché du capital et sur le marché du travail, et dispositifs régulant la concurrence ; gouvernance des entreprises, supervision du système financier, instruments de dialogue social ;
8. **ouverture sur l'extérieur** : liberté de circulation des marchandises et des services, des capitaux, des personnes et de l'information ;
9. **cohésion sociale** : équilibres sociaux et régionaux, égalité de traitement (selon le sexe, l'ethnie...) dans les traditions et du fait des institutions formelles, mobilité sociale, solidarités (traditionnelle, institutionnelle).

Ces **9 thèmes** institutionnels sont croisés avec **4 secteurs** (A- Institutions publiques, société civile, B- Marché des biens et services, C- Marché des capitaux, D- Marché du travail et relations sociales).

Au total, le champ thématique peut être résumé dans la grille de « capture » des institutions suivante :

<i>secteurs institutionnels en colonnes</i>	ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL	MARCHES		
<i>thèmes institutionnels en lignes</i>	A – Institutions publiques, Société civile	B – Marché des biens et services	C – Marché des capitaux	D – Marché du travail et relations sociales
1- Institutions politiques et libertés civiles	droits et libertés publiques			liberté, pluralisme syndical
2- Sécurité, ordre public	sécurité des personnes et des biens			
3- Gouvernance publique	transparence, contrôle de la corruption, efficacité de l'administration, indépendance de la justice	conduite du programme de privatisation des entreprises non financières	conduite du programme de privatisation des banques	travail informel
4- Liberté de fonctionnement des marchés		part du secteur privé, privatisations, distorsions de prix introduites par l'Etat	part du secteur privé, liberté des taux d'intérêt, indépendance de la Banque Centrale	flexibilité du marché du travail formel
5- Coordination des acteurs, anticipations	coordination des ministères, capacité de l'Etat à faire émerger un intérêt commun, vision stratégiques des autorités	innovations et R&D	capital-risque	formation professionnelle
6- Sécurité des transactions et des contrats	sécurité des droits de propriété et des contrats, justice commerciale, droit sur la faillite	information sur la qualité des biens, sur la situation des entreprises, propriété intellectuelle	systèmes de garanties, obligations d'information	respect du droit du travail
7- Régulations et gouvernance d'entreprise	régulation de la concurrence	concurrence, gouvernance d'entreprise	concurrence, règles prudentielles, supervision	dialogue social
8- Ouverture sur l'extérieur	circulation des personnes, de l'information	ouverture commerciale	ouverture financière	circulation des travailleurs
9- Cohésion sociale	équilibre social, égalité de traitement, mobilité sociale, solidarités		micro-crédit	segmentation du marché, mobilité sociale

La base de données « Profils Institutionnels », telle qu'elle apparait au travers de cette 'grille de capture' des institutions, a été orientée dès sa conception, vers les problématiques de **croissance de long terme ou de développement**. Les questions ont porté en effet sur l'efficacité des dispositifs institutionnels (approche *de facto*), plus que sur leur existence et leur forme précise (*de jure*). Cette distinction recoupe les approches respectives du World Bank Institute (indicateurs de gouvernance de Kaufmann) et celle de la SFI (indicateurs de *Doing Business*).

Cette orientation vers la croissance de long terme explique que le champ thématique retenu englobe un espace beaucoup plus large que la simple gouvernance.

Sur le plan thématique, l'ensemble du champ est couvert par 330 variables élémentaires qui ont fait l'objet des réponses au questionnaire. Agrégées, ces variables produisent 120 indicateurs. 80% des indicateurs du questionnaire 2001 ont été strictement reconduits dans l'enquête 2006, de façon à disposer d'une base comparative pour évaluer les évolutions institutionnelles en panel 2001-2006.

Une partie des variables de 2001 a été abandonnée en 2006, car elles étaient mal renseignées. Ont été rajoutés en 2006 des questions relatives à l'agriculture (régimes de propriété), aux Partenariat Public Privé, aux différents types d'actionariat, ainsi qu'au fonctionnement des processus de coordination des acteurs et d'arbitrage entre ces acteurs par l'Etat.

2.2. LES CRITERES DE FONCTIONNEMENT SONT ORDONNES THEME PAR THEME MAIS CE LIEN NE FORCE PAS LA RELATION ENTRE INSTITUTIONS ET PERFORMANCES ECONOMIQUES

Les questions posées dans l'enquête ont fait l'objet de réponses ordonnées de 0 ou 1 à 4. Globalement, nous reprenons un ordonnancement proche de celui généralement adopté par les instances internationales et qui traduit la perception ambiante sur les liens entre thème institutionnel et croissance (par exemple, on suppose généralement que l'ouverture va de pair avec la croissance). Pour autant, l'adoption de cette orientation ne force pas la relation entre système institutionnel dans son ensemble et performances économiques.

Nous faisons l'hypothèse que c'est la qualité de la combinaison des institutions, outre leur quantité, qui influent sur les performances : le profil institutionnel ne sera donc pas à interpréter de façon additive. Typiquement, l'exercice n'a pas pour objectif d'additionner les différentes variables que sont l'ouverture, la liberté de fonctionnement des marchés, la sécurité des transactions, la concurrence... mais bien de raisonner à partir de la composition de ces variables selon **une approche multi-critères** : nous n'agrégeons pas l'ensemble des indicateurs élémentaires de la base en un seul indicateur synthétique, sensé représenter la qualité globale des institutions de chaque pays ordonnable en un classement unique.

Instruments de représentation des pays, **les profils institutionnels dans leur ensemble ne sont pas strictement ordonnables**³.

2.3. METHODES D'ELABORATION DU QUESTIONNAIRE ET SYSTEME DE NOTATION

Nous avons adopté la démarche communément utilisée pour saisir les caractéristiques institutionnelles. Cette démarche emprunte généralement à trois types de méthodes :

a) recueil, auprès d'experts, d'appréciations sur l'état institutionnel du pays en question. Subjectives par construction, ces appréciations sont ordonnées sur une échelle de notation et forment des variables qualitatives ordonnées. A ce titre elles peuvent être traitées comme des variables quantitatives.

b) enquête auprès d'une population représentative, pour recueillir les réponses à une batterie de questions. Le plus souvent les questions posées concernent la propre situation des enquêtés ou celle de leur entreprise, contrairement aux consultations d'experts (ci-avant) qui portent une appréciation sur le pays dans son ensemble.

c) En complément de ces indicateurs subjectifs, identification dans le champ social et économique, de phénomènes quantifiables comme proxy de caractéristiques institutionnelles.

Notre recueil de données a utilisé essentiellement la première méthode, avec quelques emprunts à la troisième⁴.

• La notation s'est effectuée

- soit de 1 à 4 quand la question portait sur l'évaluation d'un phénomène (exemple: niveau de la corruption)

- soit de 0 à 4 quand la question portait sur l'existence d'un dispositif (si non = 0) et sur la qualité de sa mise en oeuvre (si oui, notez de 1=faible qualité d'application à 4=forte qualité d'application). (Exemple : existence et efficacité de la mise en œuvre du dispositif de régulation de la concurrence).

³ - Nous avons choisi de donner à la base de données le nom de « Profils Institutionnels » en raison de cette caractéristique essentielle.

⁴ - Voir aussi Nicoletti *et alii* (2000) pour une démarche comparable de recueil d'indicateurs sur la régulation des marchés des produits et du travail dans les pays de l'OCDE.

• **Afin de réduire la subjectivité des réponses**, les questions ont été, chaque fois que possible, décomposées en items élémentaires les plus objectifs possible. Par exemple, la question sur la « transparence de l'action publique dans le champ économique » a été décomposée en 6 items élémentaires.

Extrait du questionnaire.

transparence de l'action publique dans le champ économique

si pas de publication, mettre 0

si publication, noter de 1=pas fiable à 4=totalement fiable

0 ou note de 1 à 4

1 Budget de l'Etat		
2 Fonds extra-budgétaires	(s'il n'y a pas de Fonds extra-budgétaires, mettre 4)	
3 Comptes des entreprises publiques		
4 Comptes des Banques publiques		
5 Statistiques économiques et financières de base (comptabilité nationale, indices de prix, commerce extérieur, monnaie et crédit...)		
6 La consultation du FMI au titre de l'article IV est-elle publiée ?	(non=0, oui partiellement=2 oui totalement=4)	

L'indicateur de « transparence de l'action publique dans le champ économique » que nous retiendrons finalement sera formé par agrégation des 6 items élémentaires ci-dessus.

• **La méthode d'agrégation des variables.** En rapport avec le point précédent, l'agrégation porte d'abord sur les items élémentaires pour construire des indicateurs pertinents à partir des réponses au questionnaire.

Sur les méthodes d'agrégation, il n'existe pas de solution canonique. Dans cette présentation de la base de données, nous avons pris l'option de privilégier une solution qui augmente la dispersion des indicateurs afin de mieux discriminer les pays. L'opérateur d'agrégation retenu, à cette fin, est **la somme des items élémentaires pondérés par chacun de leur écart-type** (pour tous les pays). Ainsi, un item élémentaire qui aurait une note égale pour tous les pays (absolument non discriminant) aurait un poids nul dans l'indicateur agrégé.

Au besoin, d'autres méthodes d'agrégation peuvent être adoptées, à partir des données élémentaires disponibles dans la base (multiplicative, avec des pondérations choisies, au moyen d'un outil d'Analyse De Données...).

• **L'agrégation des variables adoptée est additive.** Cela entraîne que les items élémentaires soient **complémentaires** pour qu'il soit pertinent de les agréger. C'est bien leur caractère additif (et, et) qui rend pertinente leur agrégation. En effet celle-ci perd tout sens dans le cas de caractéristiques institutionnelles substituables, puisqu'il suffit qu'une seule d'entre elles soit 'satisfaisante' (par exemple) pour que l'indicateur agrégé soit 'satisfaisant'. Une agrégation des variables élémentaires donnerait dans ce cas une information erronée.

D'autres options sont réalisables, selon les buts poursuivis dans la recherche. La mise à disposition des indicateurs dans tout leur détail rend possible tout autre mode opératoire.

2.4. VARIABLES DE "STOCK" ET VARIABLES DE "FLUX".

L'essentiel des questions a porté sur l'état des institutions (le 'stock') au moment de l'enquête en 2001 et en 2006. Ont été ajoutées des questions sur la perception, sur les trois dernières années, des dynamiques en cours (le 'flux'). Deux types de variables de flux sont présents :

a) quand les dispositifs de réformes portent sur des politiques publiques clairement identifiables (réformes fiscales, privatisations, ouverture commerciale, ouverture financière), des questions détaillées ont été posées portant sur leurs différentes modalités en autant d'items élémentaires.

*Extrait du questionnaire :***depuis 3 ans, réformes fiscales visant à ...**

si pas de réforme, mettre 0

si réforme, noter de 1=pas d'effets à 4=effets importants

0 ou note de 1 à 4

... améliorer le recouvrement dans le cadre des dispositifs existants (renforcement de la discipline fiscale)	
... réduire les exonérations (distorsions fiscales)	
... élargir les assiettes fiscales sur les revenus, l'assiette de la TVA...	
... simplifier les dispositifs	
Cohérence, continuité et prévisibilité de ces réformes fiscales (de 1=faible cohérence, continuité à 4=forte cohérence..)	

Comme précédemment, l'indicateur de réforme fiscale sera formé par agrégation des cinq items élémentaires selon la méthode décrite supra.

b) dans les autres cas, on a cherché à mesurer la dynamique récente d'une façon globale : par exemple, concernant « les libertés publiques et l'autonomie de la société civile ».

*Extrait du questionnaire :***depuis 3 ans : estimez-vous que ces libertés, cette autonomie se sont globalement ...**

... fortement améliorées (4), moyennement (3) sont restées stables (2), se sont détériorées (1) se sont fortement dégradées (0) ?

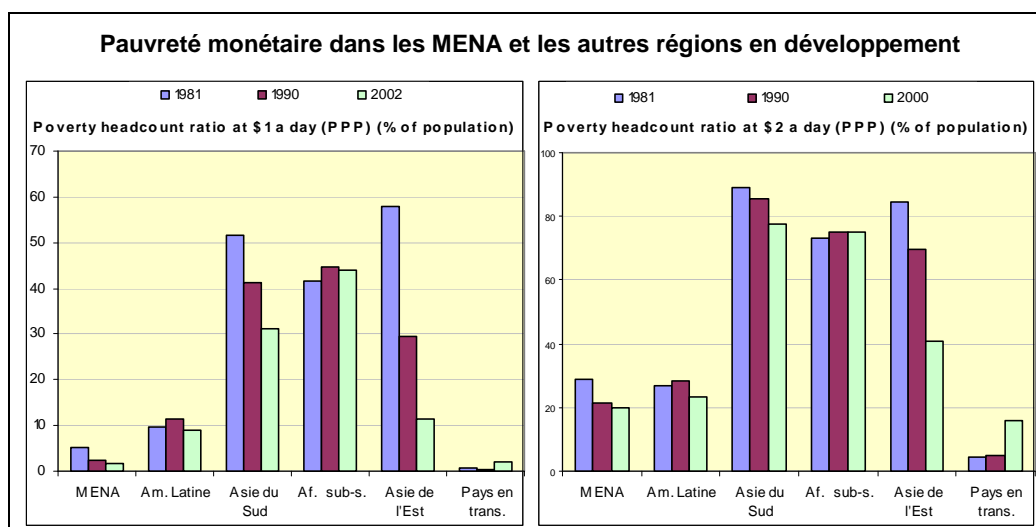
2.5. LA BASE PERMET DE CREER DE NOUVEAUX INDICATEURS PAR AGREGATION DES INDICATEURS ELEMENTAIRES

La base offre un jeu de 120 indicateurs à partir desquels on peut construire, par agrégation, de nouveaux indicateurs *ad hoc*, sous réserve de la pertinence économique de leur agrégation. **A titre d'illustration**, nous présentons quelques exemples d'utilisation des variables de la base de données tirés d'une étude sur les économies arabes méditerranéennes (Ould Aoudia, 2006).

• Pauvreté monétaire et « capacités » non-monétaires dans les pays arabes méditerranéens

L'ensemble des pays arabes méditerranéens connaît **un très faible niveau de pauvreté monétaire** relativement aux pays en développement, en diminution notable, selon les données de la Banque mondiale depuis les années 80.

La Banque mondiale documente une statistique sur la part de la population vivant avec moins de un dollar (deux dollars) par jour dans chacune des grandes régions en développement, dont celle regroupant les pays du MENA (*Middle East and North Africa*).



Source : WDI – Banque mondiale.

- Cette relative faiblesse de la pauvreté monétaire s'explique par une série de facteurs très divers : importance des transferts des émigrés, organisation de filets sociaux par le soutien public aux prix des produits de base, politique d'embauche dans l'administration qui a largement prévalu jusqu'aux Plans d'Ajustement Structurel des années 80-90, mais aussi solidarités familiales et traditions religieuses (charité). L'ensemble de ces facteurs explique la faible prévalence de la pauvreté monétaire dans ces pays, qui bénéficient ainsi d'une **certaine cohésion sociale** au travers de mécanismes profondément enracinés dans les sociétés.

Pour ce qui relève des politiques publiques cependant, le contrat social implicite qui fonde cette solidarité **n'est pas basé sur des droits** clairement liés aux personnes, mais le plus souvent sur des pratiques clientélistes qui tendent à 'attacher' les individus aux titulaires de parcelles de pouvoirs politique ou administratif. Il en va ainsi des embauches dans l'administration.

- La faible prévalence de la pauvreté monétaire dans ces pays s'accompagne ainsi **d'un niveau peu élevé de « capacités »**, (*capabilities*) au sens d'Amartya Sen (2000), qui a élargi la notion de pauvreté au-delà de la pauvreté monétaire. Les populations en général et les pauvres tout particulièrement y ont en effet des possibilités limitées de s'exprimer et se faire entendre, s'organiser d'une façon autonome, avoir accès aux services de base de santé et d'éducation, à l'information, à la liberté de choisir son identité, au respect par l'administration et les autorités, à la participation aux affaires de la cité... (Ould Aoudia, 2003, *op. cit.*) Dans le même esprit, la région se caractérise par la plus faible participation des femmes à l'activité économique.

Nous inspirant d'Amartya Sen, nous cherchons à vérifier empiriquement cette situation particulière des pays arabes méditerranéens, présentant une faible pauvreté monétaire associée à un faible niveau de capacités (non monétaires).

Pour cela, nous distinguons d'une part les **capacités monétaires**, appréhendées (en inversé) par le niveau de pauvreté (part de la population vivant avec moins de 1 dollars - 2 dollars – par jour), d'autre part les **capacités non monétaires**, évaluées à partir d'un indicateur de capacités construit avec la base de données « Profils Institutionnels 2006 » du MINEFI, sous l'hypothèse que ces capacités sont réparties d'une façon homogène dans les populations. Cette hypothèse est nécessaire car les indicateurs institutionnels de la base « Profils Institutionnels » mesurent un niveau moyen par pays, ce qui tend à majorer pour tous les pays les capacités des pauvres. Les cinq principaux pays de la Méditerranée arabe sont référés dans la base de données : Maroc, Algérie, Tunisie, Egypte et Jordanie⁵.

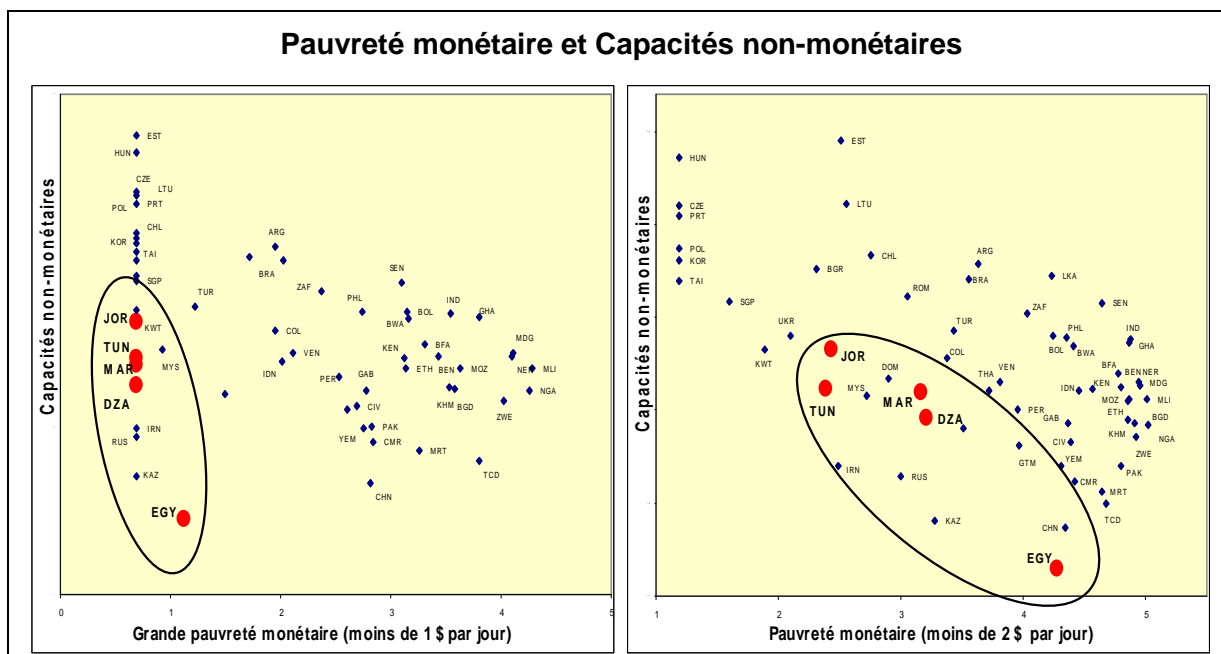
Cet indicateur de **capacités non monétaires** agrège des variables relevant de trois champs de libertés (Valérie Reboud, 2006) : celui des capacités politiques (droits politiques, libertés civiles, droits syndicaux), celui des capacités sociales (qualité de l'offre de santé et d'éducation de base, et équité dans l'accès à ces biens publics, non-discriminations -sexuelles, ethniques, religieuses, linguistiques-fondées sur les croyances et traditions) et celui des capacités face à l'Administration (transparence de l'action publique, contrôle de la corruption, qualité des relations individuelles avec l'Administration, qualité de la justice).

Ces deux types de capacité, monétaires et non monétaires, sont mis en relation dans le graphique ci-après⁶.

Les cinq pays arabes méditerranéens, repérés par des ronds sur les deux graphes, groupés dans la représentation de l'échantillon entre eux et avec l'Iran, la Russie, le Kazakhstan, la Malaisie, se distinguent parmi les PVD par cette combinaison de faibles capacités **et** de faible pauvreté monétaire.

⁵ - Ainsi que la Syrie et le Liban, mais ces pays ne délivrent pas de statistiques sur la pauvreté.

⁶ - L'indicateur de pauvreté monétaire (part de la population vivant avec moins de 1 (2) dollars par jour) est ici mis en logarithme.



Source : WDI – Banque mondiale et 'Profils Institutionnels 2006' – MINEFI.

Ces caractéristiques sont **constitutives d'un type de contrat social** où l'Etat échange une certaine sécurité matérielle de base accordée à la fraction pauvre de la population 'en échange' d'une faible redevabilité, d'un espace de libertés restreint, d'un accès limité aux biens publics.

Nous retrouverons cette dimension ci-après, dans l'analyse multicritères de l'ensemble de la base de données.

● **Autres exemples de construction d'indicateurs *ad hoc*** par agrégation de variables élémentaires de la base de données « Profils Institutionnels » :

Dans le champ de la gouvernance publique : construction **d'un indicateur de qualité de fonctionnement de l'Administration**⁷ pour évaluer les difficultés de mise en place de la transition fiscal-douanière des pays arabes méditerranéens engagés dans la mise en place d'une zone de libre échange avec l'Union Européenne.

Dans le champ des institutions des systèmes financiers : construction d'un indicateur évaluant le niveau d'ouverture financière et d'un indicateur évaluant la qualité des régulations financières⁸. L'analyse des positions respectives des pays dans ce couple de variables : ouverture/régulation financière éclaire la situation des pays sur le risque financier de chacun d'entre eux.

⁷ - Dans la base "Profils Institutionnels 2006", nous construisons, par agrégation, un **indicateur de qualité de fonctionnement de l'Administration** combinant, au titre de la 'Gouvernance publique' : la transparence et la lisibilité de l'action publique, le contrôle de la corruption, l'efficacité de l'administration (fiscale, douanière notamment) et de la Justice, et au titre de la 'Sécurité des contrats', la capacité de l'Etat à respecter et faire respecter les droits de propriété, la transparence des passations de marchés publics, la sécurité des droits de propriété et l'efficacité de la justice commerciale. Cet indicateur est proche de l'Index of Quality of Administration (IQA) utilisé par le WBI (Banque mondiale, 2003b).

⁸ - **L'indicateur d'ouverture financière** agrège les variables suivantes : ouverture du capital des banques aux prises de participation étrangères, droit d'établissement des banques étrangères, accès des entreprises à capitaux étrangers aux emprunts des banques locales, accès des entreprises locales aux marchés financiers internationaux. **L'indicateur de régulation du système financier** agrège des indicateurs mesurant le niveau de l'information sur la situation des banques, le respect des règles prudentielles, la qualité de supervision du système financier et de son contrôle interne.

Construction de quatre indicateurs de confiance évaluant d'une part la confiance statique des agents envers les institutions publiques et des agents entre eux⁹ et d'autre part la confiance dynamique de l'ensemble des agents et des ménages dans le futur¹⁰. Ces indicateurs nous permettent d'identifier des facteurs institutionnels qui jouent un rôle dans la croissance à long terme des économies (Meisel, 2004).

⁹ - **L'indicateur de confiance (statique) envers les institutions publiques** est construit par agrégation des variables suivantes : transparence et lisibilité de l'action publique dans l'activité économique, contrôle de la corruption, efficacité de l'action publique en général, efficacité des administrations fiscale et douanière, respect des contrats par l'Etat et efficacité de la Justice. **L'indicateur de confiance (statique) entre agents économiques** agrège les variables suivantes : respect des droits de propriété formels, sécurité des transactions entre agents privés, information sur la situation des entreprises et information sur la qualité des biens et services.

¹⁰ - **L'indicateur de confiance dynamique des agents économiques** est construit par agrégation des variables suivantes : aptitude à l'innovation, vision stratégique des autorités en matière de développement, d'éducation, d'intégration régionale, de protection de l'environnement, qualité de l'environnement technologique dans les entreprises et dans le système financier. **L'indicateur de confiance dynamique des ménages** agrège les variables suivantes : investissement de la population dans le futur, mobilité sociale par le mérite, niveau du chômage des jeunes diplômés.

3. PREMIERS ENSEIGNEMENTS TIRES DE L'EXPLORATION DE LA BASE
« PROFILS INSTITUTIONNELS 2006 »

En cohérence avec les options adoptées lors de la conception initiale de la base, l'exploration de l'ensemble des indicateurs s'effectue selon une **approche multicritères** qui conduit à ne pas chercher à classer les pays au travers d'un indicateur unique : la réalité est trop complexe pour se laisser attraper par une seule variable. De même, nous adoptons une **démarche non inférentielle**¹¹ en laissant, à ce stade, les données 'parler d'elles-mêmes'.

L'utilisation des outils statistiques de l'Analyse De Données (ADD)¹² répond à ces deux options. Nous signalons en outre que la base de données n'est utilisable que par comparaison des situations des pays relativement aux autres, sur l'ensemble de l'échantillon ou sur des sous-ensembles pertinents (par région, par classe de revenu..).

L'analyse de l'ensemble des données de la base est menée, à ce stade, par une ACP (Analyse en Composantes Principales). Les deux premiers axes de dispersion des variables révélée par l'ACP forment le premier plan factoriel sur lequel se projettent l'ensemble des pays (voir graphe ci-dessous).

► **Le degré de formalisation des règles est le premier facteur de discrimination des pays.**

Le premier facteur qui discrimine les pays est celui qui distingue les caractéristiques institutionnelles selon leur degré de formalisation, autrement dit, d'après les fondements sur lesquelles s'établissent les règles, selon qu'elles sont soutenues par les **liens personnels** (la loyauté) dans les sociétés traditionnelles (à gauche sur le graphe), ou bien par le **droit** (la légalité) dans les sociétés modernes, connaissant un haut degré de formalisation des règles et procédures (à droite).

Cette distribution des pays représente une photographie, un instant donné, d'un processus faisant évoluer toutes les sociétés d'une situation où prévalent les liens personnels entre les acteurs vers celle où c'est le droit écrit qui devient la base principale des échanges. **La « bonne gouvernance » est souvent comprise comme l'aboutissement de ce cheminement.**

Les sociétés actuellement développées ont suivi également cette longue marche allant de la prévalence des logiques communautaires aux logiques individualistes, impersonnelles, abstraites¹³.

► **Le second facteur oppose libertés et sécurités.**

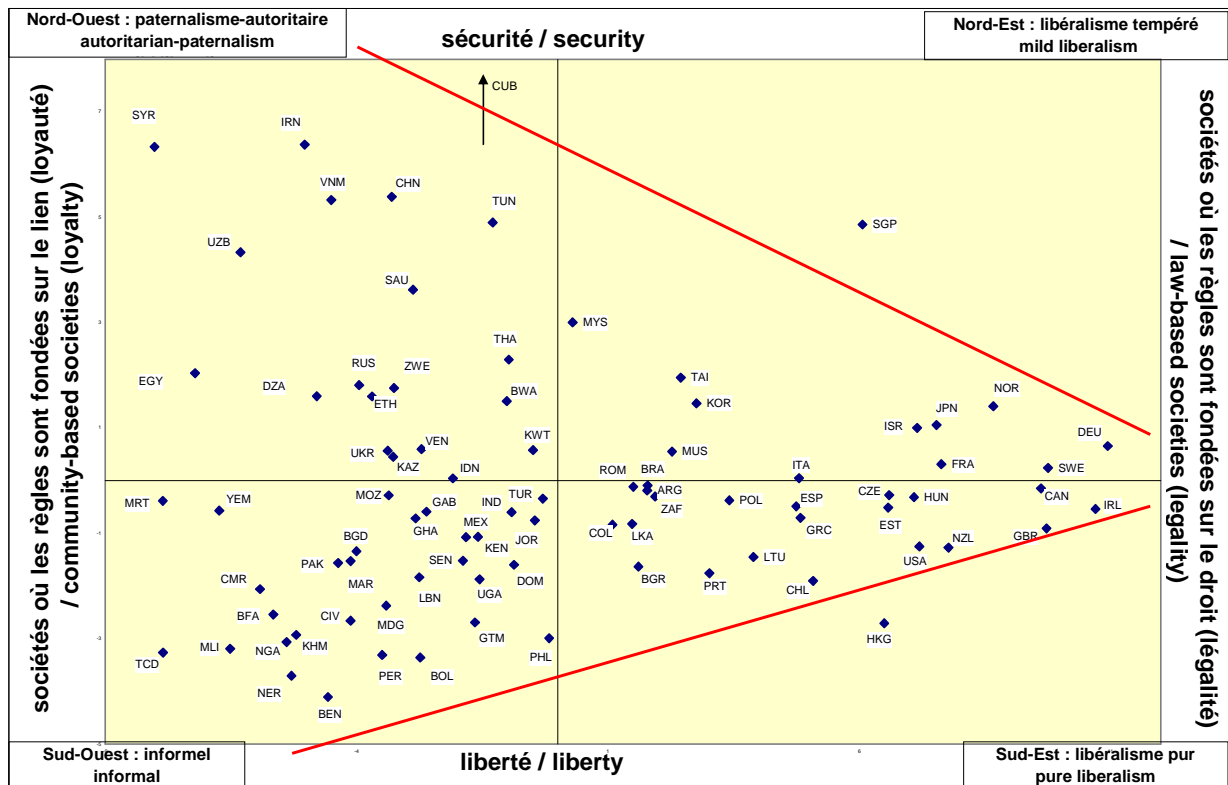
Le second facteur discrimine les pays selon les poids respectifs que prennent les indicateurs de liberté (libertés politiques, libertés économiques) et les indicateurs de sécurité organisée autour de l'Etat.

Ces indicateurs, croisés avec celui de la formalisation des règles présenté ci-avant, décrivent une partition en quatre grandes familles institutionnelles illustrées dans le graphe.

¹¹ - Ce qui signifie que nous ne partons pas d'un modèle à tester, par exemple, sur le lien entre institutions et développement.

¹² - L'Analyse en Composantes Principales (ACP), la Classification hiérarchique et l'Analyse Factorielle Multiple (AFM).

¹³ - Ainsi, les droits et statuts attachés à la naissance, que la Déclaration des Droits de l'Homme a abolis lors de la Révolution française, relèvent du lien et **non de règles formelles indépendantes des personnes**. Des témoignages du fonctionnement par le lien subsistent, comme à la Comédie Française où l'embauche et le licenciement des comédiens s'effectuent par cooptation, sans égards pour les règles du droit du travail. En 2005, la contestation de cet usage, qui date de la création de l'institution au XVII^e siècle, a conduit un licencié à invoquer le droit du travail, rompant avec le code informel de la cooptation.



Représentation du premier plan factoriel de l'ACP des variables de stock (85 individus, 71 variables actives)

La lecture du graphe ci-dessous s'effectue ainsi :

L'axe horizontal (35,0% de la variance totale) représente, de gauche à droite, la progression de la formalisation des règles ;

L'axe vertical (9,3% de la variance totale) oppose vers le haut les indicateurs de sécurité aux indicateurs de liberté vers le bas.

Deux remarques générales sur cette représentation des pays :

- sur l'axe horizontal qui représente les pays selon leur degré de formalisation des règles on constate **la forte corrélation entre cet indicateur et le niveau de développement** (les pays à droite du graphe rassemblent tous les pays développés et, à gauche, les pays en développement). Ce point sera développé ci-après.

- en second, on remarque que le nuage capté sur ce premier plan est **en forme de trompette** : large vers la gauche où prévalent les règles informelles (le faible niveau de développement) et étroit vers la droite où les règles sont formalisées et le niveau de développement élevé.

Ceci suggère une certaine **convergence des systèmes institutionnels à mesure du développement des pays**. Cette convergence s'effectue, globalement, vers les systèmes de formalisation des règles élaborés par les pays développés et répandus par leurs relations économiques avec le reste du monde (commerce, investissement, APD) et au travers des institutions internationales où ces pays disposent de la majorité, de droit ou de fait. En revanche, cela montre **l'extrême diversité des systèmes institutionnels dans les pays en développement et en émergence** (à gauche du graphe). C'est l'analyse de cette diversité institutionnelle qui devrait nous permettre d'approfondir notre connaissance des phénomènes institutionnels favorisant (ou bloquant) le décollage économique.

De cette première analyse, nous tirons des enseignements portant sur 4 domaines : la gouvernance, la démocratie, les réformes, le rôle de l'Etat dans le développement.

3.1. LA QUESTION DE LA GOUVERNANCE :

Le fait que c'est le degré de formalisation des règles (dont l'aboutissement est considéré comme la 'bonne gouvernance') qui constitue le premier facteur de discrimination des pays dans le champ des variables institutionnelles apporte des éclairages sur les liens entre gouvernance et processus de développement, sur la corruption, et sur les résistances aux réformes.

3.1.1. En termes de régimes de croissance, cette dynamique lourde vers la formalisation des règles n'entraîne pas *ipso facto* une augmentation de l'efficience

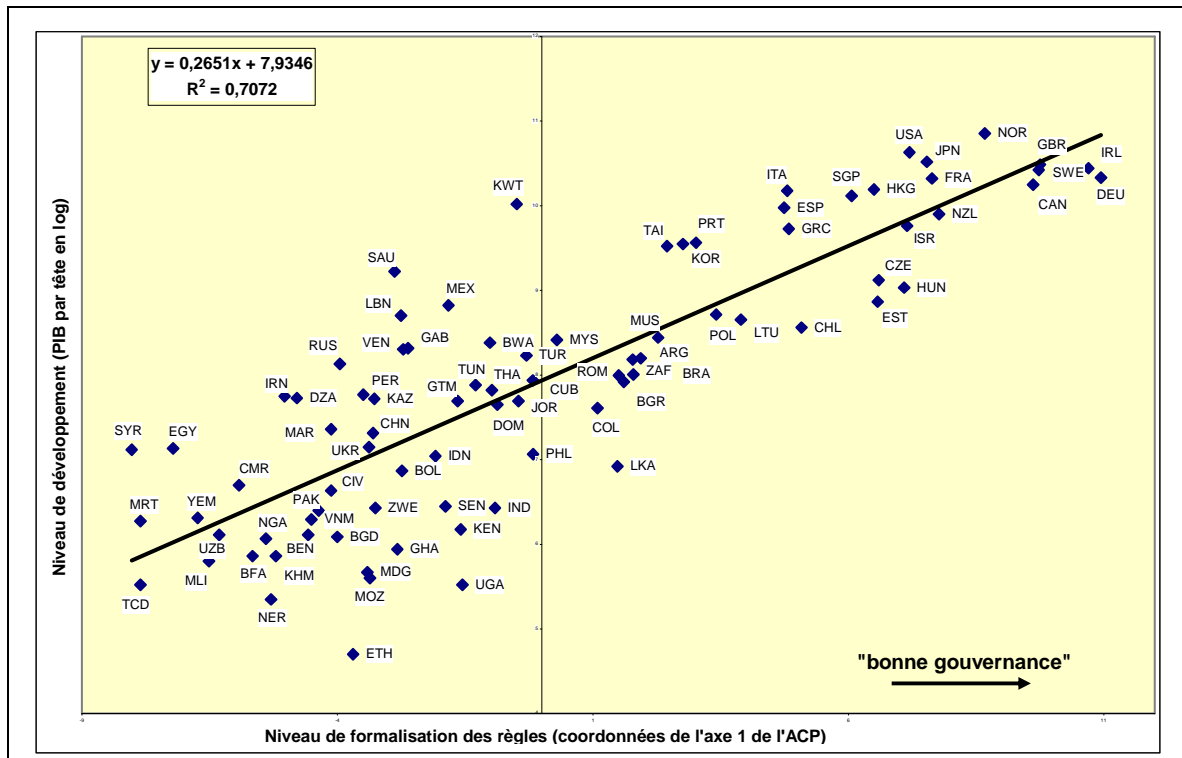
Un processus de long terme. L'évolution des économies le long de l'axe discriminant les sociétés de liens des sociétés de droit relève d'un long cheminement entre deux états, qu'en s'inspirant de North (1990), on peut décrire ainsi : dans une petite communauté rurale, fermée, où les échanges s'effectuent sur un mode personnalisé, les coûts de transaction sont bas car ils s'effectuent sur un mode informel entre personnes de connaissance, mais les coûts de production élevés car le niveau de division du travail et d'innovation est limité par la taille du marché. A l'inverse, dans une économie vaste, multiple et ouverte, le haut degré de spécialisation conduit à des coûts de production bas, mais les coûts de transaction générés par la taille, la complexité des échanges effectués sur un mode impersonnel et la multiplication des acteurs, sont élevés.

Cette marche vers la formalisation des règles suit une puissante dynamique de fond, mais elle progresse **très lentement**, à vitesse inégale entre sociétés et au sein des sociétés, et d'une façon non linéaire. Cette dynamique, laborieuse, est due à de nombreux facteurs, notamment l'augmentation de la population qui multiplie les acteurs, l'urbanisation croissante qui dilue les relations interpersonnelles, l'extension de l'espace géographique des relations économiques qui distend les relations de lien jusqu'à les rendre impossibles (commercer de Millau à Kyoto sur la base d'accords oraux par exemple).

Au cours de ce processus, la société doit en continu créer des institutions formelles (accords et conventions écrits, dispositifs, règlements, mesures..) qui se substituent (ou pas) aux règles informelles rendues ou déclarées inopérantes.

A l'optimum, la substitution de règles formelles aux anciennes règles informelles intervient quand la sécurité des transactions assurée effectivement par les nouvelles règles est supérieure à celle des anciennes. Le développement s'enclenche alors quand ces nouvelles institutions formelles apportent une sécurité des transactions supérieure **pour un coût inférieur**.

Globalement, les résultats de la base de données montrent que **le degré de formalisation des règles est très fortement corrélée au niveau de développement** des pays, dans une relation de causalité circulaire : créant un environnement favorable aux échanges, elle permet une forte production de richesse laquelle, en retour, soutien le financement des coûts de ces dispositifs institutionnels assurant la sécurité des transactions. La hausse de la part des services dans le PIB est pour une large part la traduction de cette évolution (voir graphe ci-dessous).



Un cheminement non linéaire, parsemé d'obstacles. L'évolution d'un stade à l'autre est complexe, et ne s'effectue pas spontanément sur un mode qui élève d'une façon linéaire la productivité. Cette marche vers la formalisation des règles affecte en effet les sociétés d'une façon inégale : à un instant donné, certains secteurs (plutôt urbains, instruits) adoptent plus rapidement les règles formelles tandis que d'autres secteurs, plus traditionnels, demeurent sur le registre informel. Un même acteur peut avoir à jouer sur les deux registres simultanément (par exemple des clients formels et des fournisseurs informels). On voit ainsi se juxtaposer, au même moment, des situations ou des acteurs qui se situent à différents stades de progression sur cet axe.

- Ainsi, dans un groupe fermé, la prévalence des contrats oraux dans les relations d'affaires où la réputation des acteurs tient lieu de garantie des transactions, trouve rapidement ses limites quand le cercle des acteurs s'élargit à l'échelle du marché national, *a fortiori* à l'international. Le passage à l'écrit est alors nécessaire. Or, cette période intermédiaire est marquée par la baisse du respect de la parole, avant que la force de l'écrit (qui suppose alphabétisation généralisée, normalisation des procédures, instances de recours accessibles et efficaces...) ne s'impose (Aoki, 1995).

- En outre, la situation d'informalité peut être préférée comme option rationnelle pour des petits entrepreneurs et même pour des salariés, surtout quand les bénéfices du statut formel sont étroits, en termes de protection sociale et de rémunération, ce qui est souvent le cas dans les pays en développement. A partir d'études effectuées en Amérique Latine, Maloney (2004) montre qu'un nombre significatif de travailleurs effectue volontairement des va-et-vient entre les régimes formel et informel à partir d'un ensemble très vaste de critères (soumission ou pas à l'impôt, liberté d'action dans le travail, accumulation dans le secteur formel pour investir dans une activité autonome informelle, avantages sociaux, accès au crédit formel...)

- De même, la dynamique vers la formalisation des règles s'accompagne, dans tous les pays, développés et en développement, de la persistance ou la formation de **règles non-écrites au sein des organisations** (entreprises, administrations...) dont on connaît l'importance relativement aux règles écrites.

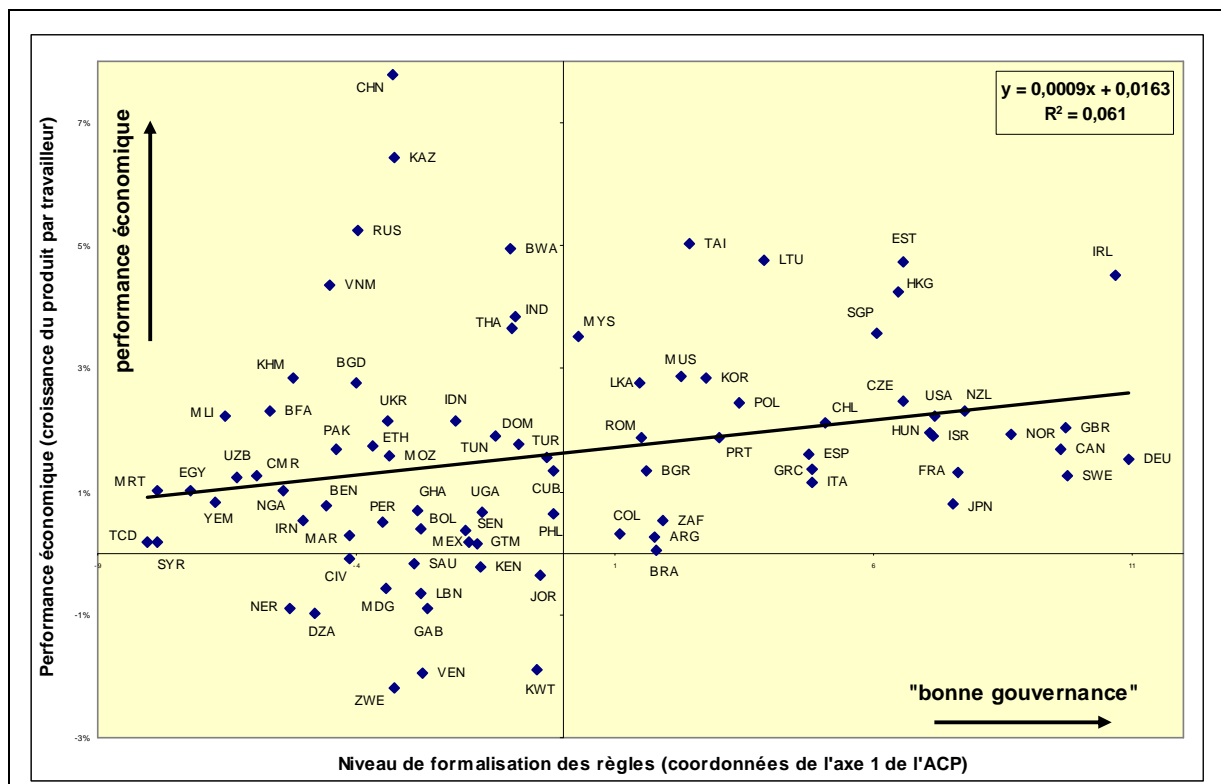
- L'adoption accélérée de règles formelles, quand elles sont transplantées sans les pré-requis nécessaires peut provoquer une augmentation de l'arbitraire (par exemple les règles sont invoquées par l'administration mais jamais affichées) et de la corruption, et, au final, une défiance accrue vis-à-vis des institutions publiques porteuses du processus de formalisation des règles. Bien plus, l'entre-

deux formel/informel est un puissant facteur de dilution des frontières entre le légal et l'illégal. S'y engouffrent et fructifient la corruption et au-delà, les activités délictueuses.

- Enfin, des pays peuvent rester piégés dans **des trappes d'informalité** : le processus de progression des règles formelles est bloqué, les fonctionnements traditionnels continuent de prévaloir. L'adoption de règles formelles, souvent financées sur des programmes d'aide et facialement acceptées, s'effectue alors sans prise significative sur la réalité.

- **De nouvelles formes d'informalité se développent, y compris à la pointe de l'innovation tertiaire.** Plus largement, à tous les niveaux de développement des pays, la mondialisation secrète des espaces de modernisation, déconnectés des territoires, **qui empruntent largement à l'informel** selon des modalités nouvelles : depuis l'ancrage mondial des réseaux commerciaux illégaux portés par des élites privées et publiques des pays parmi les plus pauvres (Chabal et Daloz, 1999), les échanges commerciaux des migrants transnationaux (Tarrus, 2002), jusqu'aux **innovations les plus avancées** dans les domaines informatique (comme dans la Silicon Valley - Aoki, 1998) et financier, où les relations personnelles hors ou à côté des carcans formalisés sont seuls à même d'assurer **la rapidité de circulation de l'information** qui est, dans ces domaines, le facteur crucial de la rentabilité.

Ainsi, le cheminement d'un état institutionnel informel à un état institutionnel plus formalisé, a priori plus performant quand la dimension du marché s'élargit, relève d'un processus complexe : l'informalité ne peut être considérée uniquement comme une survivance du passé, un résidu qui se résorberait inéluctablement selon un processus maîtrisable. Cette évolution, même quand elle s'opère d'une façon effective, peut ouvrir une période de réduction de la confiance entre les agents, d'accroissement de la complexité par la superposition de multiples systèmes de référence, d'instabilité et de développement d'activités illégales, et, finalement, **de baisse de la productivité globale.**



Ces résultats questionnent fortement la relation établie comme allant de soi entre ce qui est classiquement appelé la ‘bonne gouvernance’ (qui est en réalité le niveau élevé de formalisation des règles) et la croissance de long terme (ou le développement).

Si l’axe de formalisation des règles apparaît donc fortement corrélé avec le niveau de développement, il n’en est pas de même avec la vitesse de développement (la croissance de long terme, graphe ci-dessus¹⁴).

Cette direction d’investigation devrait nous éclairer sur l’apparent paradoxe tenant au fait que les pays en développement qui ont les meilleures performances économiques (Chine, Vietnam, Botswana, Inde, Thaïlande notamment¹⁵) **n’ont pas des performances élevées en matière de gouvernance** (voir infra le § sur le rôle de l’Etat).

3.1.2. En termes de corruption : ces résultats nous offrent également la possibilité d’approfondir notre approche dans le domaine de la corruption. En effet, dans les sociétés de lien¹⁶, **la transgression de la loyauté est plus gravement sanctionnée¹⁷ que celle de la légalité** : la corruption n’est pas perçue comme manquement à la morale (en plus de la loi), mais comme un arrangement avec une institution abstraite (l’Etat), non incarnée, dans une société fonctionnant à double standard. Là réside la principale raison de la difficulté à mener des politiques de réduction de la corruption. Le fait que les électeurs ne sanctionnent pas toujours les hommes politiques corrupteurs avérés, au Sud mais aussi au Nord, est la traduction de l’ambivalence de tous les acteurs face à ce comportement.

Sur la question de la corruption, il convient en outre d’élargir notre approche à la suite des travaux de Daniel Kaufmann qui insiste sur l’étroite imbrication des intérêts privés et publics comme facteur de corruption et de ‘capture de l’Etat’ (Kaufmann, 2003-2004). Ayant développé, dès le milieu des années 90, une série d’indicateurs sur la gouvernance à partir de l’analyse standard faisant de l’Etat la cause majeure du mauvais ‘climat des investissements’ face aux entreprises privées sensées supporter le poids des abus publics, il renverse radicalement son angle de vision en 2004 à partir de l’examen des comportements des entreprises qui, dans nombre de situations, ont une totale emprise sur les décideurs publics (pression pour la nomination des décideurs politiques, pour la rédaction des lois...) (Kaufmann, 2005).

Il invite alors à porter le regard sur les acteurs ‘qui façonnent le climat de l’investissement’, en l’étendant aux grandes entreprises, y compris les firmes multinationales. Au-delà de la corruption étroitement définie comme un processus illégal, existent en effet des processus de capture des ressources publiques effectuées **en toute légalité** par des acteurs privés ayant la capacité de faire élaborer des dispositifs légaux pour ce faire. Dans la Russie des années 90, ce phénomène a pris une ampleur particulière et a conduit, ainsi, à l’acquisition d’actifs publics à très bas prix. L’action des lobbies autour des gouvernements représente souvent une forme atténuée de ce phénomène de détournement légal : au Nord, « on sait y mettre **les formes** ».

Cet élargissement de l’approche de la corruption conduit donc à analyser les différentes modalités de capture de ressources publiques, selon qu’elles soient le fait de procédés illégaux dans les pays où la formalisation des règles est faible (c’est la corruption proprement dite, au sens étroit du terme) ou selon qu’elles soient effectuées dans le cadre de procédés rendus légaux

¹⁴ - La performance économique est ici mesurée comme la croissance moyenne du produit par travailleur, tiré des Penn World Table de septembre 2006 (Alan Heston, Robert Summers and Bettina Aten, Penn World Table version 6.2, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania, sept 2006).

¹⁵ - Non compris les pays qui pourraient avoir de bonnes performances en raison de leurs ressources importantes en hydrocarbures et compte tenu des prix élevés du pétrole comme la Russie, le Kazakhstan...

¹⁶ - Au demeurant, les fonctionnements basés sur les liens ne sont pas l’apanage exclusif des sociétés traditionnelles, les liens pouvant se constituer sur des bases multiples d’appartenance (corps, écoles...).

¹⁷ - La sanction est l’exclusion du groupe.

par la ‘capture de l’Etat’ qu’exercent des groupes privés, nationaux et internationaux, sur les institutions publiques dans les pays où la formalisation des règles est avancée.

Dans la base de données « Profils Institutionnels », la décomposition de l’indicateur de corruption entre **petite corruption** (affectant les relations entre citoyens et administrations) et **grande corruption** (relations entre entreprises et Etat) éclaire cette dimension : la petite corruption est beaucoup mieux reliée au niveau de revenu par tête, lequel est lié au niveau de formalisation des règles que ne l’est la grande corruption¹⁸. Autrement dit, la corruption dans ses deux dimensions est effectivement liée au niveau de développement, mais surtout dans sa composante ‘petite corruption’ affectant les relations quotidiennes des populations avec les administrations. La ‘grande corruption’ relève d’autres phénomènes : la captation de ressources publiques est plus diffuse, affectant tous les pays, développés et en développement.

En revanche, l’analyse des relations entre la corruption (quelle soit petite ou grande) et la performance économique en termes de croissance révèle une très faible corrélation entre les deux phénomènes¹⁹ : même si on trouve un nombre important de pays ayant de faibles niveaux de performance pour un haut niveau de corruption (Côte d’Ivoire, Yémen, Cameroun, Zimbabwe, Gabon, Kenya, Pérou, Tchad, Philippines...), toutes les autres combinaisons existent : pays où la corruption est faible ainsi que la performance économique (France, Japon...), pays à forte performance et faible corruption (Hongkong, Irlande, Chili, Singapour, Norvège...) et, le plus étonnant, pays à fort niveau de corruption et à hautes performances comme le Vietnam, la Malaisie, la Thaïlande, Maurice, la République Dominicaine, l’Inde, la Chine.

Ceci illustre le fait que la marche vers la formalisation des règles ne s’accompagne pas systématiquement d’une diminution du détournement de ressources publiques et que **la relation entre corruption et performance économique ne peut être réduite à une vision simpliste.**

Au total, ces résultats conduisent à une approche qui devrait écarter toute vision normative de la corruption, qui conforterait une opposition entre le Nord moral (et moralisateur) et le Sud corrompu. Elle conduit à examiner la question de la corruption sur une base plus large, impliquant privé et public, incluant les pays et acteurs du Nord, ce qui devrait accroître la légitimité des politiques visant à réduire ces détournements de ressources publiques.

3.1.3. Un autre apport de ce premier résultat concerne les mécanismes de solidarité face à la maladie, le chômage, la vieillesse. La prévalence des systèmes traditionnels de solidarité (familiaux, basés sur les liens), dans les pays en développement s’oppose à celle des systèmes institutionnels (anonymes, basés sur des droits) dans les pays développés. Mais dans de nombreux pays du Sud, l’érosion des solidarités traditionnelles liées à l’exode rural, à la réduction de la taille des familles et à la diffusion du modèle occidental d’individualisation des comportements s’effectue le plus souvent sans que (avant que) des formes de solidarité institutionnelles ne soient mises en place, ce qui augmente l’insécurité des personnes face à la maladie, le chômage, la vieillesse. Ainsi l’érosion des solidarités traditionnelles, qui est associée à la marche vers la formalisation des règles, fait perdre des sécurités informelles sans gains sur le terrain des sécurités formelles (institutionnelles).

¹⁸ - Le coefficient de corrélations entre le niveau de la petite corruption et le PIB par tête est de 0.72, contre 0.58 entre le niveau de la grande corruption et le PIB par tête.

¹⁹ - A tout le moins une relation qui n’est pas forcément linéaire. Le coefficient de corrélation entre niveau de la petite corruption et la performance économique (mesurée ici par la croissance moyenne du produit par travailleur - source Penn World Tables 2006) est de 0.05, tandis qu’il est de 0.04 entre grande corruption et performance. L’indicateur agrégé de corruption (petite et grande) révèle un coefficient de corrélation avec la performance de 0.05.

L'analyse multicritères adoptée dans l'exploitation des données de la base permet d'inscrire cette question des mécanismes de solidarités dans un ensemble institutionnel plus global. Elle approfondit notre compréhension des mécanismes de défiance vis-à-vis des institutions publiques et au-delà, de fortes résistances par rapport à la modernisation des sociétés.

Au total, ces premiers résultats ouvrent des pistes approfondissant notre compréhension des blocages de la croissance, des difficultés à combattre la corruption, des résistances aux processus de modernisation des sociétés.

La reconnaissance de la lenteur, la complexité et la profondeur des mécanismes mobilisés lors du cheminement de formalisation des règles devrait permettre de mieux comprendre la résistance à la mise en œuvre de la 'bonne gouvernance'. Elle pourrait faire reculer la tentation d'accélérer ce processus par l'exportation de dispositifs formels conçus au Nord et présentés sur un mode normatif. Au Sud, les financements à la clé conduisent les pays à adopter facialement ces nouvelles règles, tandis que les anciennes continuent de fonctionner, de fait.

Selon nous, une évolution structurelle de nature anthropologique ne peut être modifiée par une démarche volontariste importée de l'extérieur. La 'bonne gouvernance' ne peut provenir que d'une impulsion interne aux sociétés, qui trouvent elles-mêmes des solutions combinant les héritages culturels locaux avec les emprunts extérieurs. L'injonction extérieure ne peut se substituer à cette impulsion. Comme dit le proverbe chinois : « *il ne sert à rien de couvrir un œuf s'il n'a été fécondé* ».

A tout le moins, cette analyse devrait ouvrir une réflexion approfondie sur les stratégies de soutien à la gouvernance dans les programmes d'aide au développement, selon qu'elles procèdent d'une **logique d'offre** (propositions des bailleurs) ou d'une **logique de demande** (des Etats et des sociétés 'bénéficiaires') en ouvrant de plus grands espaces à cette dernière.

3.2. LA QUESTION DE LA DEMOCRATIE :

La projection des pays sur le premier plan dans l'espace des variables institutionnelles définit **4 quadrants** dont l'analyse est menée ci-après²⁰.

3.2.1. L'analyse des quadrants formés par les deux axes révèle quatre familles institutionnelles (ou systèmes institutionnels) que l'on peut présenter ainsi :

Les systèmes « informels », combinant une faible formalisation des règles et un niveau relativement élevé de libertés, les « autoritaires-paternalistes », alliant des relations informelles avec une présence importante de l'Etat dans la vie économique et politique, les « libéraux purs », combinant une haute formalisation des règles avec un niveau élevé de libertés économiques et politiques et enfin les systèmes « libéraux tempérés » qui allient la haute formalisation des règles à des dispositifs de protections assuré par l'Etat.

- Les profils institutionnels du quadrant Sud-Ouest peuvent être qualifiés 'd'informels'.

Les Etats sont peu présents dans la vie économique et peu efficaces, alors que les solidarités traditionnelles sont actives pour les pays les plus à la gauche du quadrant, apportant de la sécurité (mais aussi des rigidités), ce qui compense en partie les défaillances publiques. Les droits politiques, économiques et sociaux ne sont pas garantis aux citoyens, mais les plus dynamiques peuvent bénéficier d'ouvertures, d'opportunités et d'espaces de liberté.

²⁰ - La répartition des pays dans les quadrants (Nord, Sud, Est, Ouest) est totalement aléatoire et ne comporte aucune valeur explicative en soi.

Les pays emblématiques de cette configuration sont les pays d’Afrique sub-saharienne, et notamment le Benin, le Niger, le Mali, le Tchad, le Cameroun, le Burkina-Faso, mais aussi le Cambodge. Le Yémen et la Mauritanie, présents dans ce quadrant mais proche de l’axe horizontal, se caractérisent plutôt par un haut degré d’informel mais peu de liberté. A l’inverse, les Philippines, la Bolivie, le Pérou, le Guatemala (proches de l’axe vertical) connaissent un niveau élevé de libertés pour une situation relativement moins informelle. Ces pays connaissent cependant une situation où les populations font face à des risques sociaux devant la maladie, le chômage, la vieillesse élevés : les solidarités traditionnelles y ont été érodées tandis que les solidarités institutionnelles sont très limitées.

- Les profils institutionnels du quadrant Sud-Est correspondent à un ‘libéralisme pur’.

Les sociétés sont ouvertes sur l’extérieur et dotées d’institutions publiques de qualité. Ces caractéristiques sont couplées avec des fonctionnements sociaux individualistes et peu protecteurs.

Les pays correspondant à ce quadrant sont très hétérogènes, car ils vont des Etats efficaces et peu protecteurs (du type Etats-Unis, Chili), à des Etats beaucoup moins efficaces au sein de sociétés où les opportunités sont relativement ouvertes mais les risques élevés (comme l’Argentine, le Sri Lanka, le Brésil), car les solidarités traditionnelles sont faibles. Les pays les plus caractéristiques de ce quadrant ²¹ sont les USA, le Chili et Hong-Kong.

- Les profils institutionnels du quadrant Nord-Est correspondent à un ‘libéralisme tempéré’.

Les Etats sont impliqués et peu corrompus. Ils assurent, plus ou moins convenablement, la sécurité et la protection de leurs citoyens par une bonne application du droit. La mobilité sociale par le mérite y prévaut. La sécurité des transactions et des droits de propriété va de pair avec une administration publique efficace. La société se projette et investit dans le futur.

Ceci correspond au modèle social européen (France, Allemagne, Norvège, Suède, ainsi que Japon), mais aussi à des profils différents comme ceux d’Israël et de Singapour. Des pays comme Taïwan, Maurice et la Corée du Sud se rapprochent de ce modèle.

- Les profils institutionnels du quadrant Nord-Ouest peuvent être qualifiés ‘d’autoritaires-paternalistes’.

Les institutions combinent la force des traditions et la sécurité pour les habitants, avec une intervention publique importante mais dont l’efficacité n’est pas toujours assurée. Non que l’Etat soit faible. Bien au contraire, il contrôle étroitement ses citoyens ou ses sujets : la société civile dispose d’une autonomie très limitée ; la circulation des personnes et le pluralisme de l’information sont des plus réduits. L’Etat contrôle également le fonctionnement des marchés qui demeurent peu ouverts. Le poids des traditions pèse, inégalement, sur la mobilité sociale.

Au sein de ce quadrant, la forte présence des autorités publiques révèle en fait **deux types différents d’emprise autoritaire de l’Etat sur la société** et, au-delà, de fonctionnements sociaux. Pour l’un, les Etats tirent leur légitimité de la redistribution de ressources rentières (pétrolière, géostratégique...) tandis que pour l’autre c’est de leur capacité à amorcer le développement du pays. Les pays du premier type sont, dans notre base, la Syrie, l’Ouzbékistan, l’Iran, l’Arabie Saoudite, l’Egypte et l’Algérie. Dans le second type, on trouve, la Chine, le Viêt-Nam, la Tunisie, mais aussi le Botswana et la Thaïlande (la Malaisie est proche de cette zone). Cuba est loin, en position singulière, dans le haut du graphe.

3.2.2. Le ‘cœur institutionnel’ commun à l’ensemble des pays ne contient pas la démocratie

Cette approche analytique est complétée par l’examen de la base de données par familles de variables selon la décomposition dans les 9 grands thèmes qui la structurent (1- démocratie, 2- sécurité, 3- gouvernance publique, 4- liberté de fonctionnement des marchés, 5- coordination des acteurs et anticipations, 6- sécurité des contrats, 7- régulations, 8- ouverture sur l’extérieur, et 9- cohésion sociale).

²¹ - C'est-à-dire les plus éloignés de l’intersection des axes, sur la bissectrice du quadrant.

L'analyse révèle un « **cœur institutionnel** » commun à tous les pays²². Ce 'cœur' comprend : les institutions de gouvernance publique (3), celles qui traitent de coordination et d'anticipation (5), de sécurité des contrats (6) et de régulations (7), ces quatre familles de variables étant fortement corrélées entre elles pour l'ensemble des pays.

A rebours, cela signifie que les variables des thèmes 1 (démocratie), 2 (sécurité), 4 (liberté de fonctionnement des marchés) 8 (ouverture) et 9 (cohésion sociale) sont peu liées aux variables du 'cœur commun', en d'autres termes, elles peuvent prendre des configurations très différentes par rapport à ce cœur, selon les pays.

On retrouve ici, notamment, la question du lien, ou plutôt de l'absence de lien, entre démocratie et développement, largement documenté par la littérature sur l'économie du développement (A. Sindzingre – 2006).

3.2.3. Ces résultats de 2006 sont globalement convergents avec ceux tirés de la base 2001²³.

Cette convergence renforce ces résultats qui ont été déjà tirés de l'exploration de la base « Profils Institutionnels 2001 » : les phénomènes décrits sont globalement peu susceptibles de se modifier dans un laps de temps aussi court. Elle témoigne en même temps d'une robustesse certaine des données de la base dans son ensemble.

Néanmoins, une analyse approfondie des évolutions 2001-2006 reste à faire, sous réserve d'adopter une approche prudente, les évolutions des réponses entre ces deux dates pouvant être soumises à des biais au stade du renseignement des questionnaires (modification des perceptions...).

Au total, la base de données « Profils Institutionnels 2006 » affine les enseignements sur les modèles de conduite des sociétés et notamment sur la place de la **démocratie** dans le développement. On sait que les décollages économiques depuis l'après guerre se sont déroulés dans des contextes globalement autoritaires (Corée du Sud, Taiwan, Singapour, Chine, Vietnam, mais aussi, à un moindre degré, Turquie, Tunisie...). Bien sûr, ce n'est pas une condition suffisante, comme l'illustre nombre de pays sans démocratie où aucun décollage économique n'est perceptible. Au travers d'une analyse plus fine du rôle de l'Etat (voir infra), nous pourrions approfondir ce point capital.

Enfin, l'importance révélée par la base du 'cœur commun' confirme le poids majeur des facteurs liés à la **gouvernance au sens large** (incluant la qualité du fonctionnement des institutions liées à l'Etat, mais aussi celui des institutions assurant la sécurité des transactions et la régulation des marchés) dans l'espace institutionnel en matière de développement.

Dans le même temps, elle montre aussi qu'un facteur présent dans le 'cœur commun', la dimension 'coordination des acteurs et anticipations' du thème 5, absente des analyses standard, **apparaît comme essentielle** (voir infra le rôle de l'Etat).

3.3. LA QUESTION DES REFORMES : ON ASSISTE A UN GLISSEMENT DU CHAMP DES REFORMES PORTANT SUR LA LIBERALISATION DES MARCHES VERS CELUI DE LA GOUVERNANCE PUBLIQUE

A côté des variables décrivant l'état des institutions (variables de 'stock'), qui constituent la grande majorité des indicateurs de la base, celle-ci comprend des variables de 'flux' rassemblant deux types de données : celles qui mesurent l'évolution d'un phénomène tel que perçu par les personnes qui ont répondu au questionnaire (par exemple : évolution de la corruption, évolution de la sécurité des

²² - L'outil d'Analyse De Données (ADD) utilisé ici est l'Analyse Factorielle Multiple (AFM) qui permet d'équilibrer (sans aboutir à une stricte équipondération) le poids respectif de chacun des familles de variables de façon à en mesurer les effets relatifs corrigé du nombre de variables présent dans chacune de ces familles.

²³ - A noter que, de la base 2001 à la base 2006, le nombre de pays est passé de 51 à 85 et que le questionnaire a été légèrement modifié. Une comparaison 2001-2006 sur des champs thématique et géographique strictement identiques devra être menée pour évaluer plus finement les trajectoires de chacun des pays.

transactions), et celles qui évaluent l'intensité et la qualité des réformes (par exemple les réformes fiscales, la libéralisation financière, les privatisations).

- L'analyse menée sur le champ isolé des variables de flux nous conduit aux conclusions suivantes :

Globalement, les pays se répartissent, du point de vue de la dynamique institutionnelle sur la période étudiée (2004-2006), en trois groupes : ceux qui ont connu d'importants mouvements de réformes, ceux qui au contraire, ont manifesté une grande résistance aux dynamiques institutionnelles, et ceux, qui constituent la grande majorité des pays, qui ont connu des évolutions moyennes, indistinctes, dont on ne peut, à ce stade, tirer de loi générale.

Dans cet ensemble relativement peu discriminable à ce stade, une première tendance se dessine toutefois : les pays sont globalement plus (ou moins) dynamiques sur tous les indicateurs retenus (les variables sont corrélées positivement dans l'ensemble) : l'axe principal de discrimination des pays peut être défini comme celui les distinguant selon **l'intensité de ces dynamiques de réforme**.

- La seconde tendance permet de distinguer les pays selon l'orientation du champ des réformes : ceux qui ont connu, sur la période 2004-2006, une dynamique portant sur la **gouvernance publique** de ceux qui ont plutôt connu une dynamique tournée vers **la libéralisation des institutions de marchés** (des biens et services, des capitaux, du travail).

- La projection des variables de flux sur l'ensemble des variables de stock²⁴ effectuée ensuite permet d'approfondir la question de l'orientation des réformes. Un faisceau groupé de variables de **réformes de gouvernance** apparaît, tandis que les variables de **réformes de marché** se projettent dans toutes les directions, marquant par là leur mise en œuvre relativement faible et dispersée.

Au total, la base de données reflète bien la convergence des réformes vers la gouvernance publique, tandis que celles portant sur les marchés sont dispersées, marquant par là le **mouvement progressif des réformes qui passent, des années 80 et 90 aux années 2000 du terrain de la libéralisation des marchés à celui de la gouvernance**.

3.4. LA QUESTION DU ROLE DE L'ETAT DANS LE DEVELOPPEMENT :

Il y a maintenant un très large consensus sur la reconnaissance du rôle des mécanismes de marché dans le développement économique : globalement, les prix de marché sont reconnus comme les principaux signaux orientant les décisions de production, tant pour les biens que les capitaux, à des exceptions près (notamment les produits agricoles). Pour autant, le rôle de l'Etat ne fait pas l'objet du même accord général, ce qui se traduit par une doctrine réduite à sa plus simple expression : l'Etat est désormais chargé de la régulation des marchés et de la fourniture de biens publics.

Cependant, cette doctrine sur le rôle de l'Etat ne rend pas compte des performances des pays d'Asie à croissance rapide (Corée du Sud, Taiwan, et, plus récemment, Thaïlande, Malaisie, Indonésie, puis Vietnam et Chine) où l'Etat a joué un rôle majeur, sur un mode hétérodoxe, dans le décollage de ces pays (« le Miracle Asiatique », BM – 1993). Plus récemment, Rodrik (2005) a cherché à analyser le rôle de ces Etats développeurs, qu'il caractérise globalement comme ayant mené une stratégie singulière mêlant la carotte (des soutiens publics) et le bâton (de la concurrence internationale).

Pour un Etat, mener une telle démarche suppose **une forte capacité d'élaboration stratégique**, que nous avons cherché à capter dans le questionnaire 2006 (ces questions n'étaient pas présentes dans celui de 2001). Ont été introduites dans le questionnaire 2006 une série de variables nouvelles portant sur les capacités des Etats de coordonner les acteurs économiques, privés et publics, ainsi que ses capacités à offrir à l'ensemble des agents une certaine sécurisation du futur. Dans la base, nous

²⁴ - Dans l'ACP ici utilisée, les variables de stock sont actives tandis que les variables de flux sont illustratives.

avons regroupé ces variables dans le thème 5 sous le double vocable ‘coordination des acteurs’ et ‘anticipation’,²⁵.

Cette approche est adossée notamment aux recherches sur le ‘Monopole Focal de Gouvernance’ menées au Centre de Développement de l'OCDE (Meisel, 2004. Voir aussi North, 1994) selon lesquelles la **confiance** constitue le facteur-clé de la croissance à long terme des économies.

Selon North, les variables explicatives classiques de la croissance à long terme (accumulation de capital, technologies, économies d'échelle) sont bien plus des manifestations que des facteurs de croissance : les causes de la croissance de long terme sont d'abord à rechercher dans l'existence **d'incitations à une organisation efficiente** (les règles du jeu), et la confiance du public n'augmente durablement que si les arrangements institutionnels mis en œuvre bénéficient autant aux individus qu'à la société. Inversement, des arrangements institutionnels inefficaces (fournissant peu d'incitations à une organisation efficiente) ou inéquitables (bénéficiant bien plus à certains individus qu'à l'ensemble de la société) ont de fortes chances de n'être pas durables et de provoquer la perte de la confiance du public.

C'est l'efficacité de ces systèmes d'incitation **qui font qu'un marché se forme et fonctionne**, et entraîne en amont un stimulant pour prendre le risque de produire, de créer de la richesse. A l'inverse, dans les pays en développement, de nombreux obstacles s'opposent au bon fonctionnement des marchés, souvent même à la formation du marché lui-même (au-delà des échanges limités à l'espace local), ce qui entraîne une faible incitation à produire puisque l'échange est difficile, peu sécurisé, coûteux, voire impossible par absence d'information crédible, voire absence d'information tout court.

La confiance permet de faire des hypothèses crédibles sur le comportement d'autrui qui facilitent l'engagement à coûts réduits dans des relations durables de coopération : ceci implique coordination des anticipations, transmission de l'information, accord sur les mécanismes d'ajustement, réduction des coûts de surveillance... La lisibilité qui en découle réduit les coûts liés à l'engagement de ressources à long terme par les investisseurs.

Dans l'étude du Centre de Développement de l'OCDE, Meisel suggère alors une définition des ‘bonnes institutions’ non référée à un modèle institutionnel particulier (occidental par exemple) comme celles qui seraient « *capables de préserver durablement la confiance du public, c'est à dire d'anticiper sur les facteurs potentiels de destruction de la confiance* ». (Voir aussi Fukuyama, 1996 – Zak et al., 2001).

Ainsi, **la relation entre confiance et croissance** emprunte essentiellement deux canaux : celui des coûts de transaction et celui des anticipations.

- D'après North et Wallis (1986), **les coûts de transaction**, selon leur niveau, peuvent inhiber ou au contraire dynamiser la croissance. Agir sur ces coûts est un puissant moyen d'action sur la croissance. Or, plus le capital de confiance entre partenaires contractants est grand, plus les coûts d'information, de spécification et de contrôle de l'exécution des contrats sont réduits, donc plus les relations de coopération sont facilitées. La valeur de cet actif collectif correspond à la somme des réductions de prime de risque exigées par les partenaires par rapport à une situation d'absence totale de confiance.

- La relation entre confiance et croissance emprunte également le canal **des anticipations** : la décision d'investir (pour une entreprise dans le capital physique ou humain, pour un ménage dans l'éducation de ses enfants, dans ses placements financiers) suppose de la part des agents une

²⁵ - Dans la base « Profils Institutionnels 2006 », **les indicateurs de ‘coordination des acteurs’** sont les suivantes : Capacité de l'Etat à animer des formes de concertation pour faire émerger un intérêt commun, Capacité d'arbitrage autonome de l'Etat, Priorités des élites pour le développement, Coordination au sein et entre les Administrations, Capacité des autorités politiques à conduire les politiques publiques, et **les indicateurs ‘d'anticipation’** sont : Vision stratégique des autorités, Aptitude de la société à l'innovation, Investissement dans le futur de la population, Environnement technologique, Capital-risque.

réduction raisonnable des incertitudes, autrement dit, une confiance dans le futur.

- **Dans les sociétés où l'essentiel des contrats est basé sur le droit formalisé** (les pays développés, à droite sur le graphique), les règles juridiques et des incitations financières adéquates sont censées suffire à résoudre le problème de production de la confiance sur ces différents terrains (dévolution des pouvoirs, gestion de l'information, respect du système de normes – « *enforcement* »). Les systèmes de gouvernance y sont fondés sur un ensemble de règles **formelles, impersonnelles et explicites**, composant un ensemble de dispositions dont le respect assure des niveaux élevés de production de confiance dans le cadre de leur fonctionnement normal.

La fonction sociale de base des normes légales réside ainsi dans leur capacité à canaliser les comportements individuels et les anticipations de chacun sur le comportement d'autrui, de manière identique pour tous les agents. Les effets bénéfiques sur la croissance tiennent à la crédibilité des normes légales et de leur application, ainsi qu'à la diffusion de l'information. Les Etats-Unis offrent une bonne illustration d'un tel modèle. L'Etat régulateur et surtout les tribunaux, indépendants du pouvoir politique, y jouent un rôle d'arbitre grâce à la très grande quantité d'informations disponibles pour les acteurs privés, qui ont ainsi les moyens de défendre leurs intérêts particuliers devant un arbitre crédible.

- **Il n'en va pas de même dans les pays en développement** où la prévalence des liens informels (pays à gauche sur le graphique) rend le simple recours à des incitations juridiques et financières largement illusoire (opacité des règles, niveau très faible de l'information, dévotion du pouvoir verrouillée). En effet, c'est sur la base des relations personnelles que la confiance est produite et partagée. Les règles y sont le plus souvent **informelles, tacites, non écrites**. Leur respect est difficilement vérifiable par un tiers en position de neutralité, puisqu'il ne disposerait pas des informations nécessaires pour formuler un arbitrage impartial, du fait qu'il n'est pas partie prenante de la relation (le fonctionnement de la diaspora chinoise fournit un bon exemple de gouvernance fondée sur les relations interpersonnelles).

La confiance (dans la relation au pouvoir, dans la circulation de l'information et dans le respect des règles) est dans ce cas produite et partagée sur une base idiosyncratique, c'est-à-dire en fonction de caractéristiques liées aux personnes, ou à l'appartenance au groupe familial ou ethnique. Toutes choses égales par ailleurs, cette confiance s'estompe à mesure que la taille du marché s'élargit.

Ce cadre ne rend cependant pas compte de la totalité des facteurs qui peuvent 'produire' de la confiance : comment, en effet, les pays en développement à croissance rapide ont-ils généré cette confiance à une large échelle (dépassant le cercle des relations personnelles) alors que le degré de formalisation des règles y demeure faible ?

A partir du concept de 'monopole focal de gouvernance' (Meisel, 2004, *op.cit.*) nous faisons l'hypothèse que dans les pays en développement qui ont réussi leur décollage économique, l'Etat a réussi à assurer **une forme de coordination des acteurs** qui abaisse les coûts de transaction et allonge l'horizon d'anticipations des agents. S'ajoute, dans ces économies, la formation de grands groupes multisectoriels (du type chaebols coréens) qui ont internalisé la sécurité des transactions offerte par la création **en leur sein** d'activités complémentaires nécessaires à la réussite de leurs projets industriels. Dans le cas des groupes multisectoriels, c'est la gouvernance d'entreprise qui assure cette fonction de coordination/anticipation des acteurs internes au groupe. Cette fonction interne peut compléter à celle de l'Etat au niveau national, comme ce fut le cas en Corée dans les années de décollage économique.

Dès lors, nous cherchons à valider empiriquement, à partir des données de la base « Profils Institutionnels », l'hypothèse selon laquelle la 'production de confiance' nécessaire pour la croissance de long terme d'une économie (confiance entre agents, entre agents et institutions publiques et confiance de l'ensemble des acteurs dans le futur) relève d'une combinaison

singulière à chaque pays entre la capacité de l'Etat à assurer une forme de coordination des acteurs réduisant les coûts de transaction et éclairant les anticipations, et la formalisation des règles assurant une gouvernance publique efficiente et une sécurité des transactions.

Cette partie de l'exploration de la base est nouvelle, aussi est nécessitera-t-elle plusieurs analyses supplémentaires. D'ores et déjà, nous pouvons apporter quelques résultats partiels et des pistes de travail qui demandent à être complétées et validées.

► **Importance des facteurs de coordination des acteurs et d'anticipation pour la croissance à long terme**

Nous avons cherché à déterminer d'une part l'existence et la force de cet outil de coordination et d'anticipation (le « monopole focal de gouvernance ») et, pour les pays qui ont établi ce monopole focal, quelle combinaison entre cet outil de coordination/anticipations et la formalisation des règles au regard des performances économiques des pays²⁶.

Les premiers résultats tirés de l'exploration de la base montrent que les performances économiques²⁷ des pays ayant des valeurs élevées pour les indicateurs de coordination/anticipation et de formalisation des règles sont très significativement plus élevées que celles des pays ayant des valeurs faibles pour ces mêmes indicateurs²⁸.

L'examen des combinaisons de ces deux types d'indicateurs pour chaque pays fait apparaître une orientation principale soit vers les variables de coordination/anticipation (Botswana, Vietnam, Chine, Singapour, Estonie, Hongrie, Cuba, Tunisie, mais aussi Irlande, Allemagne, Grande Bretagne, Nouvelle Zélande principalement), soit vers les variables de formalisation des règles (Maurice, Hongkong, Corée, Chili, Suède, Norvège, Canada).

Ces deux orientations recoupent partiellement une nouvelle dimension : pour les pays en développement, l'inclinaison vers les variables de coordination/anticipation est le plus souvent liée à **un mode de régulation autoritaire** (Vietnam, Chine, Malaisie, Singapour, Cuba, Tunisie), tandis que l'inclinaison vers la formalisation des règles est plutôt liée à **un mode de régulation démocratique** (Maurice, Hongkong, Corée du Sud, Taiwan, Chili, Argentine, Brésil, Jordanie).

Historiquement, ceci nous renvoie aux expériences de modernisation/décollage économique sur le mode libéral-démocratique en Grande Bretagne ou sur le mode autoritaire en Allemagne et au Japon.

► **Des configurations très différentes entre les facteurs de coordination/anticipation et ceux de la formalisation des règles**

L'analyse des combinaisons entre ces deux composantes nous semble une piste sérieuse d'enseignements que nous souhaitons explorer ultérieurement. **En effet, si l'une des composantes (la formalisation des règles) est fortement liée au niveau de développement (cf. supra), l'autre**

²⁶ - Les indicateurs de coordination/anticipation sont difficiles à isoler dans l'ACP portant sur les 85 pays de la base. Ils apparaissent clairement sur des sous-ensembles de pays. La partition des pays par grandes régions fournit les meilleurs résultats.

²⁷ - La croissance de la production par travailleur (source Penn World Table 2006).

²⁸ - Pays ayant des indicateurs de coordination/anticipation et de performance élevés : le Botswana, Maurice pour l'Afrique sub-saharienne, le Vietnam, la Chine, la Malaisie, Singapour, Hongkong, Taiwan, la Corée pour l'Asie de l'Est et du Sud, l'Estonie, la Hongrie pour l'Europe et l'Asie Centrales, le Chili pour l'Amérique latine, la Tunisie pour les pays d'Afrique du Nord et du Moyen Orient, le Royaume Uni et l'Irlande pour les pays développés. Avec des performances légèrement moins élevées : la République Tchèque, l'Argentine, et des économies matures : Allemagne, Suède, Nouvelle Zélande, Canada.

Pays ayant des faibles niveaux pour les indicateurs de coordination/anticipation et des niveaux bas ou négatifs pour les performances économiques : le Tchad, les Philippines, l'Ukraine, le Kazakhstan et l'Ouzbékistan, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Niger, le Pérou, le Venezuela et le Yémen.

(la coordination des acteurs et l'anticipation) apparaît beaucoup moins dépendante de ce niveau de richesse.

En d'autres termes, la coordination des acteurs et sa capacité à éclairer les anticipations des agents pourraient plus dépendre de facteurs comme la volonté politique, le charisme d'une équipe dirigeante, l'existence d'un 'despote éclairé'... que du strict niveau de revenu. Ce facteur 'volontariste' serait donc plus accessible aux pays en développement, ayant un niveau de formalisation des règles faible et relativement inerte à court-moyen terme. Mais nous gardons aussi à l'esprit **le risque de 'crony capitalism'** que porte cette fonction de coordination des acteurs portée par l'Etat.

Plusieurs combinaisons de ces deux facteurs se sont présentées historiquement.

- **La Corée du Sud et Taïwan** des années 70 à la fin des années 90, ont opéré leur décollage économique avec un **Etat fortement coordinateur et anticipateur**. L'intervention de l'Etat sur l'économie passait par des politiques d'incitation distordant les prix (notamment le 'filtrage' des importations et des IDE, les soutiens sectoriels aux exportations) plus que par la dépense publique, la propriété publique des entreprises et les politiques sociales. En revanche, le degré de formalisation des règles était peu avancé et la corruption très élevée. La sécurité des transactions que l'environnement institutionnel général n'offrait pas était reconstitué **au sein de grands groupes multisectoriels** (les chaebols en Corée par exemple²⁹) par l'internalisation des différentes fonctions complémentaires (industrielles, financières, commerciales, arbitrales) nécessaires à la réalisation des objectifs industriels de chacun des groupes. Ces objectifs étaient **coordonnés par l'Etat** offrant de fortes incitations fiscales et bancaires **mais** soumettant ces groupes à la concurrence sur les marchés mondiaux (la carotte et le bâton évoqués *supra*).

- **La France des « 30 Glorieuses »** a connu également un Etat hautement coordinateur/anticipateur (rôle du Trésor, des commissions sectorielles animées par le Commissariat Général du Plan, poids des acteurs économiques publics ... voir Meisel 2004, *op. cit.*) qui a assuré des performances économiques très élevées de 1945 jusqu'au milieu des années 70. L'intervention publique en France a joué sur une palette plus large qu'en Corée ou à Taïwan, car elle s'appuyait sur un niveau de dépense publique élevé, une forte participation de l'Etat dans les banques et les grandes entreprises, une politique sociale fortement redistributrice. A noter que les cas Français, Coréen et Taïwanais se sont situés tous trois dans un environnement économique international peu libéralisé, où existaient de larges possibilités de contrôle par les Etats des échanges commerciaux (protections) et des flux financiers.

- **A contre-intuition**, on notera cependant que la base 2006 révèle que des pays démocratiques et hautement développés comme l'Irlande, l'Allemagne, la Grande Bretagne et la Nouvelle Zélande, ont su construire aujourd'hui un Etat coordonnateur et anticipateur en sus d'avoir des règles hautement formalisées et ce, dans un environnement ouvert, où une part importante des interventions directes de l'Etat a été réduite par les politiques de libéralisation.

► **Rôle de l'Etat et niveau de développement**

Ensuite, nous chercherons à valider l'hypothèse selon laquelle cette combinaison entre formalisation des règles et monopole focal dépend de caractéristiques propres à chaque pays, mais aussi **du niveau de développement** : plus celui-ci serait élevé, plus la part du facteur 'formalisation des règles' serait importante. Autrement dit, l'intervention de l'Etat, cruciale pour le décollage économique, devrait diminuer avec l'élévation du niveau de développement.

²⁹ - Mais aussi, en Inde, le groupe Tata..... et en Tunisie, le groupe Poulina (Yousfi, 2005).

Cette hypothèse, dont il sera nécessaire d'évaluer la pertinence à la lumière des contre-exemples des pays développés précédemment évoqués, est cohérente avec les travaux de Philippe Aghion *et alii* (2002) selon qui l'Etat a un rôle majeur à jouer dans les sociétés d'accumulation de facteurs (économies de 'transpiration') et de productions basées sur **l'imitation** (économies éloignées de la frontière technologique), tandis que son intervention serait moindre (ou sur des champs différents) dans les économies où la croissance est basée sur l'efficacité des facteurs et où la production est basée sur **l'innovation** (économies 'd'inspiration', proches de la frontière technologique).

Ces premiers résultats, encore fragiles, demandent à être testés sur la base de données à l'aide d'outils statistiques plus élaborés. Ils constituent cependant une certaine validation des indicateurs capturant **la confiance des agents économiques**, comme l'un des éléments fondamentaux de la croissance à long terme, du développement.

Bibliographie

- D. Acemoglu, P. Aghion et F. Zilibotti [2002]: *Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth*, NBER Working Paper 9066, juillet.
- I. Adelman [2001]: *Cinquante ans de développement économique: les principales leçons*, **Revue d'économie du développement**, 1-2, pp. 65-114, juin.
- A. Alesina et D. Rodrik [1994]: *Distributive Politics and Economic Growth*, **Quarterly Journal of Economics**, 109:2, pp. 465-490, mai.
- M. Aoki [1995]: *An Evolving Diversity of Organizational Mode and its Implications for Transitional Economies*, **Journal of Japanese and International Economies**, n°9.
- M. Aoki [1998], *Information and Governance in the Silicon Valley Model*, mimeo.
- M. Aoki [2001]: *What are Institutions? How Should We Approach Them?*, Chapitre 1 in **Towards A Comparative Institutional Analysis**, MIT Press.
- J. Aron [2000]: *Growth and Institutions: A Review of Evidence*, **The World Bank Research Observer**, 15:1, pp. 99-135, février.
- Banque Mondiale [1998]: *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*.
- Banque Mondiale [2003]: *MENA development report: Better Governance for Development in the Middle East and North Africa: Enhancing Inclusiveness and Accountability*.
- R. Barro [1996]: *Democracy and Growth*, **Journal of Economic Growth**, 1:1, pp. 1-28, mars.
- T. Beck, T. Demirgüç Kunt et R. Levine [1999]: *A New Database on Financial Development and Structure*, Document de travail de la Banque Mondiale, juin.
- P. Berthelier, A. Desdoigts et J. Ould Aoudia [2004]: *Profils Institutionnels : Présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés*, Revue Française d'Economie, vol. XIX.
- J. Bouchachen [2000], *Apports des transferts des résidents à l'étranger à la réduction de la pauvreté : cas du Maroc*, IAOS, Rabat.
- S. Borner, F. Bodmer et M. Kobler [2004]: *L'efficacité institutionnelle et ses déterminants : le rôle des facteurs politiques dans la croissance économique*, Centre de Développement de l'OCDE, janvier.
- H. Boulhol [2004]: *Technology Differences, Institutions and Economic Growth : A Conditional Conditional Convergence*, Document de travail du CEPII N° 2004-02, février.
- R. Boyer [2001]: *L'après consensus de Washington : institutionnaliste et systémique? L'année de la régulation 2001-2002*, 5, pp. 11-54.
- E. Brousseau [2000]: *Processus évolutionnaires et institutions*, **Problèmes Economiques** N° 2693.
- R. Burkhart et M. Lewis-Beck [1994]: *Comparative Democracy: The Economic Development Thesis*, **American Political Science Review**, 88.
- P. Chabal et J-P. Daloz. [1999]: **Africa Works: the Political Instrumentalization of Disorder**, Journal of Asian and African Studies
- M. Delmas Marty [2001]: *Droit romain, common law, quel droit mondial? Marketing juridique ou pluralisme ordonné*, **Le Débat** N° 115.
- A. Desdoigts [1997]: *Vers une convergence globale ou locale?*, **Economie Internationale**, la Revue du CEPII, 71, pp. 43-74, 3^{ème} trimestre.

- E. Ernst [2003]: *La place des institutions dans la théorie de la croissance: de la théorie de la régulation aux complémentarités institutionnelles*, à paraître.
- E. Friedman, S. Johnson, D. Kaufman et P. Zoido Lobaton [2000]: *Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries*, **Journal of Public Economics**, juin.
- F. Fukuyama [1996], **Trust: The social Virtues and the Creation of Prosperity**, Free Press, New York.
- R.E. Hall et C.I. Jones [1999]: *Why Do Some Countries Produce So Much More Output Than Others?* **Quarterly Journal of Economics**, 114:1, pp. 83-116, février.
- D. Kaufmann, A. Kraay et P. Zoido-Lobaton [2002]: *Governance Matters*, World Bank Working Paper 2772, février.
- D. Kaufmann [2003]: *Governance Redux : the empirical challenge*, WBI, Banque Mondiale.
- D. Kaufmann [2004]: *Corruption Matters : Evidence-Based Challenge to Orthodoxy*, **Journal of Development Policy and Practice**, Canadian International Development Agency.
- D. Kaufmann [2005]: *Click Refresh Button : Investment Climate Reconsidered*, **Development Outreach**, WBI, Banque Mondiale.
- S. Knack et P. Keefer [1995]: *Institutions and Economic Performance: Cross-Country Test Using Alternative Institutional Measures*, **Economics and Politics**, 7:3, pp. 207-228.
- S. Knack et P. Keefer: *Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross National Test of an Institutional Explanation*, **Economic Inquiry**, 35:3, pp. 590-602, juillet.
- R. La Porta, F. Lopez de Silanes, A. Shleifer et R. Vishny [1999]: *The Quality of Government*, **Journal of Law, Economics and Organisation**, 15:1, pp. 222-279, mars.
- L. Lebart, A. Morineau et M. Piron [1997]: **Statistique exploratoire multidimensionnelle**, 2nd Edition, Dunod.
- W. F. Maloney [2004]: *Informality Revisited*, World Development, Vol. XX – Banque Mondiale.
- V. Massenet, J. Ould Aoudia et B. Tissot [2000]: *Dynamique des réformes dans les pays du Sud et de l'Est méditerranéen*, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, mimeo.
- P. Mauro [1995]: *Corruption and Growth*, **Quarterly Journal of Economics**, 105:3, pp. 681-712, août.
- N. Meisel [2004]: *Culture de gouvernance et développement: intérêt de l'expérience française dans la gouvernance des entreprises pour les pays en développement et les économies émergentes*, Centre de Développement de l'OCDE, mars.
- D.C. North et J. Wallis [1986], *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970*, UCP, Chicago.
- D. North [1990]: **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**, Cambridge University Press, UK.
- G. Nicoletti, S. Scarpetta et O. Boylaud [2000]: *Summary Indicators of Product Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation*, OECD Working Paper 226.
- OCDE [2005]: *Handbook on constructing composite indicators : methodology and user guide*, Août.
- C. Oman (édité par) [2003]: **Corporate Governance in Development**, Centre de Développement de l'OCDE – Center for International Private Enterprise.
- J. Ould Aoudia [2006]: **Croissance et Réformes dans les pays arabes méditerranéens**, Notes et Documents n°28, AFD, Paris.
- R. Putnam [1993]: **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy**, Princeton University Press.
- V. Reboud [2006] : **Amartya Sen : un économiste du développement ?**, Notes et Documents, n°30, AFD, Paris.

- J.M. Robin [1999]: *Modèles structurels et variables explicatives endogènes*, Document de travail INSEE 2002, décembre.
- D. Rodrik [2000]: *Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them*, **Studies in Comparative International Development**, 35:3, automne.
- D. Rodrik, A. Subramanian et F. Trebbi [2002]: *Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration Economic Development*, IMF Working Paper 02/189.
- D. Rodrik [2005]: *Growth Strategies*, Working paper Harvard University.
- A. Sindzingre [2006]: *Financing the Developmental State: Tax and Revenue Issues*, *EconomiX*, septembre.
- A. Tarrus [2002]: *Mobilités, Identités, Territoires...* Profession Banlieue – Rapport pour la Communauté européenne : *Le Trouble des frontières européennes : réseaux et sociétés de migrants en Méditerranée occidentale*.
- J. Temple et P. Johnson [1998]: *Social Capability and Economic Growth*, **Quarterly Journal of Economics**, 113:3, pp. 965-990, août.
- H. Yousfi, E. Filipiak et H. Bougault [2005] : **Poulina, un management tunisien**, Notes et Documents n°17, AFD, Paris.
- P. Zak et S. Knack [2001], *Trust and Growth*, *The Economic Journal*, vol. 111, n° 470.

ANNEXE : LES 85 PAYS DE LA BASE DE DONNEES

"Profils Institutionnels 2006" : Liste des pays par zone							
A	1	CHN	Chine	E	46	BGD	Bangladesh
A	2	HKG	Hong Kong,	E	47	IND	Inde
A	3	IDN	Indonésie	E	48	LKA	Sri Lanka
A	4	KHM	Cambodge	E	49	PAK	Pakistan
A	5	KOR	Corée, Rép. De	F	50	BEN	Bénin
A	6	MYS	Malaisie	F	51	BFA	Burkina-Faso
A	7	PHL	Philippines	F	52	BWA	Botswana
A	8	SGP	Singapour	F	53	CIV	Côte d'Ivoire
A	9	TAI	Taïwan	F	54	CMR	Cameroun
A	10	THA	Thaïlande	F	55	ETH	Éthiopie
A	11	VNM	Viêt-nam	F	56	GAB	Gabon
B	12	BGR	Bulgarie	F	57	GHA	Ghana
B	13	CZE	Rép tchèque	F	58	KEN	Kenya
B	14	EST	Estonie	F	59	MDG	Madagascar
B	15	HUN	Hongrie	F	60	MLI	Mali
B	16	KAZ	Kazakhstan	F	61	MOZ	Mozambique
B	17	LTU	Lituanie	F	62	MRT	Mauritanie
B	18	POL	Pologne	F	63	MUS	Maurice
B	19	ROM	Roumanie	F	64	NER	Niger
B	20	RUS	Russie, Féd. De	F	65	NGA	Nigeria
B	21	TUR	Turquie	F	66	SEN	Sénégal
B	22	UKR	Ukraine	F	67	TCD	Tchad
B	23	UZB	Ouzbékistan	F	68	UGA	Ouganda
C	24	ARG	Argentine	F	69	ZAF	Afrique du Sud
C	25	BOL	Bolivie	F	70	ZWE	Zimbabwe
C	26	BRA	Brésil	G	71	CAN	Canada
C	27	CHL	Chili	G	72	DEU	Allemagne
C	28	COL	Colombie	G	73	ESP	Espagne
C	29	CUB	Cuba	G	74	FRA	France
C	30	DOM	Rép dominicaine	G	75	GBR	Royaume-Uni
C	31	GTM	Guatemala	G	76	GRC	Grèce
C	32	MEX	Mexique	G	77	IRL	Irlande
C	33	PER	Pérou	G	78	ISR	Israël
C	34	VEN	Venezuela	G	79	ITA	Italie
D	35	DZA	Algérie	G	80	JPN	Japon
D	36	EGY	Égypte	G	81	NOR	Norvège
D	37	IRN	Iran	G	82	NZL	Nouvelle Zélande
D	38	JOR	Jordanie	G	83	PRT	Portugal
D	39	KWT	Koweït	G	84	SWE	Suède
D	40	LBN	Liban	G	85	USA	États-Unis
D	41	MAR	Maroc				
D	42	SAU	Arabie Saoudite				
D	43	SYR	Syrie				
D	44	TUN	Tunisie				
D	45	YEM	Yémen				
