

**INSTITUT D'ETUDES POLITIQUES DE
STRASBOURG**

Université de Strasbourg

**Les effets de la corruption, des institutions et de leurs
interactions sur le développement**



Alexis JOUAN

Mémoire de 4^{ème} année, filière « Economie et Entreprises »

Sous la direction de Laurent WEILL

Année 2016-2017

" L'Université de Strasbourg n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans ce mémoire. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur[e] " .

REMERCIEMENTS :

Je remercie Laurent Weill, professeur agrégé des Universités en sciences économiques à l'Institut d'Etudes Politiques de Strasbourg, pour sa disponibilité et présence lors de l'encadrement de ce mémoire. Ses remarques et observations, fort utiles, ne manquèrent pas d'être prises en compte.

Je remercie également Blandine Zimmer, maître de conférences en sciences économiques à l'Institut d'Etudes Politiques de Strasbourg, d'avoir accepté de faire partie du jury de ce mémoire.

Enfin, j'ai une attention particulière pour Mathilde Heitz, Charlotte Petit, Valentine Jourdain de Muizon et Lucie Bruyet. Leurs indications, conseils et avis furent particulièrement bienvenus lors de la phase finale de ce travail.

« I was put into office by the people who believed in my idea that corruption is the root of poverty; that an end to corruption would mean an end to poverty. »
Benigno Aquino III, président des Philippines de 2010 à 2016.

Le doute plane toujours quant à l'acquisition d'une de ses Porsche en 2011.

Sommaire :

Introduction :	7
Partie 1. Les effets séparés des institutions et de la corruption sur le développement :	13
<u>Section 1. Les institutions, un vecteur de développement :</u>	13
<i>A. Les sous-jacents théoriques :</i>	13
<i>B. La genèse des institutions Occidentales:</i>	23
<u>Section 2. La corruption, une entrave au développement ?</u>	33
<i>A. L'analyse académique de la corruption:</i>	33
<i>B. Les effets de la corruption sur la sphère économique:</i>	44
Partie 2. Les effets croisés des institutions et de la corruption sur le développement :	54
<u>Section 1. L'équilibre institutionnel, déterminant du degré de corruption:</u>	54
<i>A. Des institutions efficaces porteuses d'une réduction de la corruption :</i>	54
<i>B. Des institutions déficientes vectrices de corruption :</i>	64
<u>Section 2. La corruption en réponse aux institutions : palliatif ou enfermement dans un cercle vicieux ?</u>	72
<i>A. Les conditions d'un enfermement dans un cercle vicieux :</i>	72
<i>B. Les conditions de la rupture avec un cercle vicieux:</i>	79
Conclusion :	87
Bibliographie :	90
Annexes:	94
Table des matières :	100

Introduction :

L'indice de perception de la corruption de l'ONG Transparency International met en avant la prégnance de la corruption partout dans le monde. Il est important de rappeler que la méthodologie employée pour établir ce classement présente quelques biais empiriques. Ces biais sont le résultat de la méthode de construction adoptée. Cette dernière se base par exemple sur les perceptions subjectives des personnes interrogées (Rose-Ackerman, 2006). Si il est nécessaire de ne pas oublier cela, cet indice aide néanmoins à avoir une vision synthétique et claire de la corruption dans le monde. Il permet d'établir une carte de la corruption, ainsi qu'un classement des pays mondiaux (voir annexe 1). Plus le rang du pays est élevé, moins il est corrompu.

Ce document montre bien qu'aucune zone géographique n'échappe à la corruption. Cela ne veut pas dire pour autant que ce phénomène affecte tous les pays avec la même force. Des disparités sont observables, aussi bien entre des zones géographiques qu'à l'intérieur des dites zones. Ainsi, la corruption est relativement moins présente dans les pays Occidentaux. Si la corruption semble maîtrisée voire inexistante dans des pays comme la Suède (quatrième au rang mondial) ou le Canada (neuvième au rang mondial), le problème se pose plus en France (vingt-troisième au rang mondial) ou l'Espagne (quarante-et-unième au rang mondial). Malgré sa plus faible présence dans les pays Occidentaux, la corruption n'y est pas un sujet non évoqué. L'affaire des Panama Papers (la fuite de millions de documents financiers) contribua par exemple à maintenir le sujet sur le devant de la scène. La situation dans les pays développés est tout de même sans commune mesure avec d'autres zones géographiques, où la corruption est bien plus présente. C'est notamment le cas de l'Amérique Latine. L'Argentine (quatre-vingt-quinzième au rang mondial), la Colombie (quatre-vingt-dixième au rang mondial) ou même le Pérou (cent-unième au rang mondial) le prouvent bien. Les récents événements Brésiliens retraduisent les enjeux et débats liés à cet important degré de corruption régional. L'éclatement d'un scandale y révéla l'ampleur de réseaux de corruption tout en menant à la destitution de la présidente Dilma Rousseff. L'Amérique Latine constitue cependant également un autre exemple de l'inégale répartition intra-régionale de la corruption: l'Uruguay (classé à la vingt-et-unième position) et le Chili (à la vingt-quatrième) y font figure de bons élèves.

L'Asie du Sud-Est est souvent pointée du doigt pour ses mauvais résultats en terme de lutte contre la corruption, la majorité de ces pays étant situés dans la seconde-moitié du classement (la Birmanie est cent-trente-sixième, la Chine soixante-dix-neuvième et la Thaïlande cent-unième). Les évolutions du degré de corruption des différentes zones géographiques ne sont pas non plus identiques. La corruption s'est ainsi aggravée dans beaucoup de pays du Proche et du Moyen-Orient après les Révolutions Arabes (à titre d'illustration, la Lybie est passée à la cent-soixante-dixième place). Ces pays occupent le bas du classement avec les anciens pays de l'Union Soviétique (la Russie et l'Ukraine sont cent-trente-et-unième) et l'Afrique Sub-Saharienne (le Mali est cent-seizième, le Nigéria cent-trente-sixième, le Congo cent-cinquante-sixième).

Les travaux de Transparency International, notamment leurs analyses des résultats de l'indice de perception de la corruption, présentent également l'intérêt d'illustrer comment la corruption s'inscrit dans les débats publics. L'ONG établit des liens entre la corruption et d'autres sujets (Transparency International, 2017). D'après elle, la corruption ne pourrait être déconnectée des inégalités, des services publics et bureaucraties inefficaces, de l'insécurité et même du populisme. Surtout, la corruption serait liée au développement, ou plutôt, à l'absence de développement¹. Elle fait ainsi partie des facteurs évoqués pour expliquer la situation d'au moins certains pays en développement. L'Afrique en est l'exemple le plus classique. Selon ces théories, il faudrait réduire la corruption afin de permettre le développement des pays concernés.

Le dernier intérêt du rapport de Transparency International pour ce mémoire est qu'il questionne déjà l'influence des institutions sur la corruption. L'ONG rappelle explicitement que les pays situés en bas de classement sont ainsi caractérisés par des gouvernements non-responsables devant le peuple, par l'absence d'une autorité chargée de la surveillance ou par des institutions policières et judiciaires en faillite. Au contraire, les pays situés en haut du classement ont d'avantage de médias libres et indépendants. L'accès à l'information sur les dépenses publiques y est plus facile. Des critères et règles sur l'intégrité des fonctionnaires ainsi que des justices indépendantes y sont en place (Transparency International, 2017). Les institutions (au sens large du terme) seraient donc un critère important pour comprendre la corruption.

¹ La notion de développement ne sera pas interrogée. Elle sera considérée ici selon son acceptation économique classique, soit comme une croissance auto-entretenu liée à des changements structurels.

Ce rapport constitue donc, pour l'ensemble des raisons précédentes, un exemple de la pertinence du sujet de la corruption ainsi que de celui de ses liens avec les institutions et le développement. Il met bien en évidence que la corruption est un phénomène mondialisé et présent partout à des degrés différents. Il introduit l'idée de son caractère potentiellement néfaste pour le développement. Il postule également que les institutions de chaque pays font partie des variables déterminant son niveau de corruption. Se faisant, il représente bien les présupposés sur le sujet. C'est pourquoi il montre cependant qu'il est nécessaire que des études académiques et scientifiques ne le délaissent pas (Rose-Ackerman, 2006). Car il est d'ores et déjà possible d'être interloqué par un élément. Certains des pays cités précédemment ont des niveaux de corruption similaires mais des niveaux de développement très différents. La Chine a par exemple un taux de croissance bien plus élevé que celui de la Turquie. Un lien mécanique entre la corruption et le développement n'est donc pas si facile à établir. A noter que les institutions de ces pays ne sont également pas identiques. Il est légitime de se demander si une connexion ne doit pas être faite entre cela et le constat précédent. Une question dont la réponse est centrale pour établir les relations entre la corruption, les institutions et le développement apparaît donc: celle des causalités. Cette question sera au cœur du développement à venir. Son but est de mettre à jour les effets, séparés comme conjoints, de la corruption et des institutions sur le développement. Pour cela, des difficultés devront être soulevées tout autant que des choix devront être faits.

Le premier problème est qu'établir l'effet que les interactions entre la corruption et les institutions ont sur le développement est d'autant plus compliqué que la corruption et les institutions sont en elles-mêmes des concepts complexes. Cette complexité se traduit sur les effets séparés de la corruption et des institutions sur le développement. La corruption et les institutions présentent une très grande diversité de formes et de manifestations elles-mêmes dépendantes de la définition qui en est adoptée. Il est donc déjà compliqué d'affirmer avec certitude si les institutions et la corruption (considérées séparément) ont un impact positif ou négatif sur le développement.

Les institutions, elles, seront considérées comme l'ensemble des contraintes s'exerçant sur les acteurs économiques (North, 1990). Cette définition renvoie donc à une acceptation large englobant aussi bien les normes informelles que les règles formelles ou le concept d'« enforcement » (le processus garantissant le respect des contrats et accords d'échanges). Si d'autres auteurs seront évoqués, le paradigme élaboré par Douglass North (North, 1990) sera particulièrement utilisé. Il s'agira, dans un premier temps, de comprendre les ressorts de l'influence des institutions sur la croissance. Cette démarche débutera par une approche micro-économique. Celle-ci se fera à travers une mobilisation du concept de coûts de transaction. Une approche plus macro-économique sera ensuite adoptée. Basée sur les organisations, les équilibres institutionnels et les voies de développement, cette démarche visera en outre à dessiner un cadre global d'analyse dans lequel la corruption pourra être importée par la suite. Une première application de ce cadre, limitée aux institutions qualifiables d'efficaces, aura ensuite lieu. Elle permettra de dessiner une trajectoire idéale de développement et d'en comprendre les ressorts. L'analyse se portera donc dans un premier temps sur les institutions servant de support au développement économique. L'objectif sera de mieux mettre à jour les conditions permettant aux institutions de jouer ce rôle.

Il est possible de définir dès maintenant la corruption comme l'usage de prérogatives publiques à des fins privées (Bardhan, 2006). La corruption sera surtout envisagée sous l'angle d'une transaction économique (Rose-Ackerman, 2006), d'un problème principal-agent (Bardhan, 2005), d'opportunités de rentes (Shleifer et Vishny, 1998) et d'un marché (Shleifer et Vishny, 1993). L'un des points importants de l'analyse de la corruption sera relatif à son influence sur le développement. La corruption est-elle automatiquement néfaste pour l'activité économique ? La réponse n'est pas si évidente. Il sera en outre nécessaire de déterminer la nature précise de cette influence, ainsi que son amplitude.

Les intérêts de la démarche précédente sont multiples. Comme il l'a été dit, ces deux sujets sont complexes. Cela fait qu'une analyse des effets conjoints de la corruption et des institutions sur le développement gagne à être précédée par une analyse précise et prudente de leurs effets séparés. Cette décomposition présentera en outre également un autre avantage. Elle traitera beaucoup de possibilités, y compris certaines écartées auparavant.

Le champ des possibles quant aux implications des interactions entre la corruption et les institutions s'en trouvera élargi. Certaines possibilités écartées pourront donc être réintroduites lors de l'analyse des effets croisés de la corruption et des institutions. Cela sera par exemple le cas pour les institutions qualifiées de déficientes. Il s'agit des institutions qui ne remplissent pas leur rôle de support pour le développement (North, 1990). Parallèlement, la théorie « Greasing the wheels », selon laquelle la corruption peut-être bénéfique pour l'activité économique (Aidt, 2009) sera elle repensée dans un cadre plus institutionnel. Car l'atout majeur de la démarche adoptée lors du traitement des effets séparés est sa capacité à fournir un cadre global d'analyse pour penser les relations entre les institutions, la corruption et le développement. L'analyse des interactions entre la corruption et les institutions se fera donc en intégrant la corruption dans les travaux relatifs à la nouvelle économie institutionnelle. Il s'agira alors de voir ce que cette insertion peut révéler. Qu'indique-elle sur les possibles interactions entre la corruption et les institutions ? L'étude portera tout aussi bien sur les conditions derrière des institutions propices ou nuisibles à la corruption que sur celles pouvant amener la corruption à améliorer ou dégrader la qualité des institutions. Bien entendu, les effets de ces interactions sur le développement seront systématiquement traités.

Cette analyse de la causalité entre les institutions et la corruption ainsi que de ses effets sur le développement sera faite à travers une approche économique quelque peu historique. En effet, la compréhension de cas passés paraît à même de donner des réponses aux questionnements précédents (Engerman et Kennett et Sokoloff, 2006). Comment les pays développés en sont-ils arrivés à leur situation actuelle (avec des institutions jugées de qualité et une corruption relativement faible) ? La réponse n'est pas évidente. Plusieurs hypothèses sont envisageables. Leur développement pourrait être venu de l'apparition progressive d'institutions propices à la croissance. Ces institutions auraient alors eu comme effet de réduire la corruption. Le processus pourrait également très bien avoir été enclenché par une réduction de la corruption. Cela aurait permis la mise en place de certaines institutions favorisant le développement. Mais la dynamique derrière la trajectoire des pays développés pourrait tout aussi bien être toute autre. Elle pourrait également emprunter à chacune des hypothèses précédentes. L'étude de la trajectoire passée idéal-typique des pays développés réalisée lors de l'analyse des effets séparés prendra alors tout son sens. La remobiliser visera justement à éclairer la causalité entre la corruption et les institutions.

Les cas étudiés seront cependant loin de se limiter à l'Europe Occidentale. Car beaucoup d'illustrations ont été sélectionnés en raison de leurs configurations atypiques. Les Etats-Unis au XIX^{ème} siècle étaient par exemple caractérisés par une forte croissance malgré un important degré de corruption, une situation qui paraît à première vue étonnante (Menes, 2006). Il s'agira de se demander quelles étaient ses raisons. Une attention toute particulière sera portée au rôle que les institutions ont pu y jouer, notamment en ce qui concerne la diminution de la corruption constatée par la suite. La Chine est également un cas étonnant. La corruption, souvent pointée du doigt comme l'une des causes de la Grande Divergence, ne l'empêche pas de aujourd'hui connaître une très forte croissance (Ma et Brandt et Rawski, 2012 ; Allen et Qian et Qian , 2005 ; Che et Qian, 1998). Là encore, l'optique sera d'analyser ce cas pour en tirer des conclusions d'une portée plus générale.

L'ensemble des questionnements et interrogations évoquées précédemment peuvent être synthétisés sous la forme de la question suivante : dans quelle mesure le développement économique est-il affecté par les institutions et la corruption, ainsi que par les interactions entre elles ?

La corruption et les institutions seront dans un premier temps considérées comme des variables exogènes. L'analyse portera donc sur leurs effets séparés sur le développement (Partie 1). Les institutions (efficaces) apparaissent alors comme un véritable vecteur, si ce n'est une condition, pour le développement (Section 1). La corruption semble au contraire néfaste (Section 2). Puis la corruption et les institutions seront dans un second temps envisagées comme des variables endogènes (Partie 2). La réponse est alors bien plus complexe. Le problème ne vient pas de l'action des institutions sur la corruption. Les institutions peuvent aussi bien réduire que favoriser la corruption (Section 1). La difficulté vient plus de l'effet de la corruption sur les institutions et de ses implications sur le développement. Il est difficile de déterminer si la corruption diminue ou favorise la capacité des institutions à soutenir le développement. Une analyse en terme de cercles vicieux ou vertueux paraît alors nécessaire (Section 2).

Partie 1. Les effets séparés des institutions et de la corruption sur le développement :

Il est difficile d'affirmer avec certitude les effets que peuvent avoir séparément la corruption et les institutions sur le développement. Chacune pourrait aussi bien avoir une influence négative que positive sur l'activité économique. Il est tout de même possible de dire que l'intérêt des institutions réside dans leur possible rôle de soutien, de support, des échanges économiques. C'est pourquoi elles seront étudiées ici dans cette perspective. Le constat paraît tout autre pour la corruption qui semble représenter une menace pour l'activité économique.

Section 1. Les institutions, un vecteur de développement :

La théorisation de l'influence des institutions sur la sphère économique révèle une dimension micro-économique par le biais des coûts de transaction et de l'incertitude des échanges. Cela met également à jour une dimension plus macro-économique due à la capacité du cadre institutionnel à orienter les organisations vers des activités productives de valeur. Il s'agit alors de configurations propres aux institutions qualifiables d'efficaces. Revenir sur la trajectoire de développement de certains pays Occidentaux l'illustre. Cela permet également d'avoir une vision des mécanismes institutionnels qui, comme le « credible enforcement » et le « credible commitment », ont rendu possible ce développement.

A. Les sous-jacents théoriques :

Le potentiel effet positif des institutions sur l'activité économique trouve sa source dans les coûts de transaction et dans l'incertitude inhérents à tout échange. L'intérêt des institutions provient justement de leur capacité à réduire ceux-ci afin de rapprocher les marchés des marchés parfaits théorisés par l'école néo-classique (North, 1990). Les institutions prises dans leur ensemble constituent un cadre institutionnel vis à vis duquel des organisations se positionnent. Les interactions entre ce cadre et les organisations déterminent l'équilibre institutionnel ainsi que la trajectoire économique de long-terme du pays.

Point préalable, la révision du schéma néo-classique par Coase et Williamson :

Rappeler les fondements de la microéconomie néo-classique et présenter les corrections apportées par ces deux auteurs révèle l'origine du problème sur lequel les institutions sont à même d'agir.

i. Les postulats néoclassiques :

La théorie néoclassique est basée sur le paradigme de l'individualisme méthodologique (Martin, 2010). Les agents agiraient rationnellement. Ils chercheraient à maximiser leur profit (pour les entreprises) ou leur utilité (pour le consommateur) sous différentes contraintes de ressources.² L'homo Economicus disposerait de capacités cognitives illimitées: il aurait en sa possession toutes les informations nécessaires pour faire son choix et serait capable de déterminer sans faire d'erreurs la décision qui serait objectivement la meilleure pour lui. L'individualisme méthodologique met également en avant l'idée d'atomicité. Les décisions individuelles y revêtent une importance particulière. Cela s'explique par le concept de « main invisible ». En agissant pour son propre intérêt, l'individu servirait celui de la société. L'important serait donc l'agrégation des choix des individus. On arrive alors au marché, sur lequel la théorie néo-classique se concentre. Ce dernier y est présenté comme le meilleur mode de coordination grâce à son système de prix (Martin, 2010). Il permettrait en effet d'agrèger l'ensemble des décisions des acteurs grâce à la loi de l'offre et de la demande qui déterminerait l'équilibre du marché.

ii. Une révision de ces postulats :

Coase, puis Williamson, remettent quelque peu en cause ce schéma. Leurs travaux partent d'un questionnement: si le marché est si parfait, pourquoi existe-il des modes de coordination alternatifs tel que l'entreprise ? Pour Coase, recourir au système des prix, c'est à dire au marché, n'est pas gratuit. Cela induit des coûts de transaction. Ces coûts comportent les coûts de recherche d'information, de négociation des contrats et de contractualisation répétée. (Coase, 1937). Williamson développe cette piste.

² Ce postulat est repris par Shleifer et Vishny dans le cadre de leur théorie « The Grabbing Hand » (Shleifer et Vishny, 2002), théorie qui sera très largement utilisée par la suite lors de l'étude la corruption.

Il revoit alors quelque peu le postulat de la rationalité instrumentale de l'Homo Economicus et lui préfère le concept de rationalité limitée. L'être humain ne serait pas capable d'envisager tous les états de nature possibles et toutes les conséquences potentielles de ses actions. Ses capacités cognitives seraient limitées (Williamson, 1985). Il évoluerait dans un environnement incertain. En raison de tout cela, son comportement ne serait pas simplement égoïste mais plutôt opportuniste, stratégique (Williamson, 1985).

Puisqu'il est impossible de tout prévoir et savoir, un agent peut avoir intérêt à adopter un comportement opportuniste en servant ses intérêts plutôt que ceux des autres. L'individu ne dira pas toujours la vérité (Williamson, 1985). Cela dépasse donc le problème informationnel classique. Ce dernier est néanmoins central dans les travaux de Williamson. L'information des individus ne serait pas parfaite et serait inégalement répartie entre les différents acteurs. L'asymétrie d'informations peut alors mener à des problèmes de sélection adverse (soit à un manquement à révéler les vraies caractéristiques ex ante) ou d'aléa moral (les révéler ex post) (Williamson, 1985). Tout cela n'est pas anodin. La présence d'asymétries d'information, couplée à l'absence d'alignement des intérêts des différents acteurs, crée une incertitude quant au bon déroulé des échanges. Les coûts de transaction s'en trouvent augmentés. L'intérêt des institutions provient justement de leur capacité à réduire ces coûts.³

1. Le rôle des institutions quant à l'élaboration et l'exécution des échanges économiques :

L'incertitude quant à la possibilité et au bon déroulement des échanges se traduit par la présence de coûts de transaction. Maximiser « l'enforcement » des échanges à moindre coût devient nécessaire pour les limiter. Les institutions, en tant que règles du jeu, sont justement à même de faire cela.

³ La corruption sera également traitée en adéquation avec les postulats relatifs aux théories de Coase et Williamson.

i. Une théorie de l'échange basée sur les coûts de transaction :

North reprend quelque peu les travaux de Williamson pour élaborer une théorie de l'échange basée sur les coûts de transaction. Définir et appliquer les termes d'un accord conclu est coûteux (North, 1990). Cela est d'autant plus vrai que les acteurs économiques cherchent à maximiser leur bien-être personnel et que l'information est asymétrique. D'après North, cela se retrouve dans les coûts de transaction. Ils peuvent justement être définis comme les coûts de mesure des attributs des produits échangés, ainsi que les coûts de protection, de contrôle et de garantie des droits et termes des accords (North, 1990). Les coûts de transaction seraient donc très liés à l'information et à ses coûts d'obtention, mais aussi au concept d'« enforcement ». Ce concept correspond à l'exécution et au respect de l'accord selon les termes prévus. Malheureusement, les coûts de transaction sont croissants et rapidement élevés.

En effet, obtenir l'information, mesurer les attributs des produits échangés, exécuter des accords ou tout simplement les écrire implique des ressources et des efforts importants (North, 1990). Il peut même devenir contre-productif de faire ces efforts si leur coût marginal devient supérieur à leur bénéfice marginal. Des coûts de transaction trop élevés peuvent donc freiner voire empêcher les échanges économiques. Dès lors ils jouent un rôle important dans la détermination de l'activité économique (North, 1991). Les réduire la favorise.

ii. Les liens entre « l'enforcement » et les coûts de transaction :

Les coûts de transaction incluent, entre autres, une prime de risque reflétant l'incertitude quant à l'« enforcement » de l'accord conclu (North, 1990). La valeur de cette prime augmentera si les probabilités de défection d'une partie montent. Il en sera de même si les coûts assumés par l'autre partie si cette éventualité se réalise deviennent plus élevés. Diminuer cette prime de risque est donc souhaitable pour favoriser l'activité économique. Un « enforcement » efficace présente ainsi un intérêt non négligeable. Il permet de résoudre les soucis posés par l'asymétrie d'informations, notamment le problème principal-agent (Greif, 2006). Cette situation se présente lorsque le principal, imparfaitement informé, dépend de l'action d'un autre individu appelé agent.⁴

⁴ Ce problème est justement au cœur du phénomène de la corruption, comme cela le sera évoqué par la suite.

Mais l'« enforcement » ne doit pas être pris pour acquis: une marge d'incertitude demeure toujours (North, 1990). La réduire totalement n'est pas forcément souhaitable. Cela induit des coûts et efforts croissants expliqués par les liens entre les coûts de transaction et l'« enforcement ». Le bénéfice marginal retiré par une diminution de cette prime peut finir par devenir inférieur à son coût marginal. La situation est donc compliquée. Il s'agit de réduire au maximum l'incertitude quant à l'exécution du contrat aux moindres coûts possibles. Les parties d'un échange doivent s'assurer que ce coût d'exécution est non prohibitif, sous peine de quoi l'échange ne sera plus intéressant (North, 1990). C'est là qu'interviennent les institutions.

iii. Les institutions comme vecteurs de diminution des coûts de transaction :

Les institutions sont justement les déterminants des coûts de transaction (North, 1991). Elles servent à créer de l'ordre et à réduire l'incertitude des échanges. Cela tient à la base même de la définition adoptée par North : “Les institutions sont les contraintes humaines qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales. Elles consistent à la fois en des contraintes informelles (sanctions, tabous, coutumes, traditions et codes de conduite) et en des règles formelles (constitutions, lois, droits de propriété).” Les institutions définissent et limitent donc les possibilités offertes aux individus. Cela s'applique aussi bien pour ce que les individus n'ont pas le droit de faire que pour ce qu'ils ont le droit de faire uniquement sous certaines conditions (North, 1991). Des violations sont parfois commises. Les sanctions sont alors une part essentielle du fonctionnement des institutions puisqu'elles permettent justement d'augmenter « l'enforcement » des accords et contrats. Se faisant, les institutions déterminent la faisabilité et la rentabilité qu'un individu peut retirer d'une activité économique. Les institutions fournissent donc la structure d'incitations et de dés- incitations d'une économie (North, 1991). Les institutions posent un cadre, et c'est en raison de cela qu'elles peuvent réduire l'incertitude, favoriser l'exécution des accords et échanges et réduire les coûts de transaction. Les coûts de transaction ne sont jamais nuls. Mais l'efficacité des institutions va justement être mesurées en fonction de leur capacité à permettre aux parties de l'échange de capturer une plus grande part des bénéfices potentiels du commerce. Il est donc possible d'anticiper différentes performances correspondant aux différents degrés de succès des cadres institutionnels dans leur réduction des coûts de transaction (North, 1990).

2. Les différentes catégories d'institutions :

Regarder plus en détail les différentes catégories d'institutions et leur fonctionnement permet de mieux comprendre comment elles parviennent à jouer ce rôle. Il existe une grande diversité d'institutions. Si l'on reprend la définition précédente de North, elles sont divisibles en deux catégories: les contraintes informelles et les règles formelles (North, 1990).

i. Les règles informelles :

Les règles formelles ne sont que la partie émergée de l'iceberg. L'immense majorité des institutions sont des normes inobservables. Les structures régulant la vie de tous les jours sont majoritairement définies par des codes et normes de conduite, par des conventions sociales. Ces contraintes informelles sont des informations transmises socialement. Elles sont une part intégrante de la culture dont héritent les individus (North, 1990). L'émergence et la persistance de telles contraintes ne sont pas anodines. Elles servent à résoudre les problèmes de coordination des individus et des organisations. Elles constituent des instruments permettant leur collaboration. Incorporées par les individus, elles les amènent à modifier leur comportement (North, 1990). Beaucoup de travaux ont recouru à la théorie des jeux pour modéliser les normes maximisant ou non la production de richesses (North 1990, Greif 2006, Aoki, 1990). Leur objectif était alors de déterminer quelles sont les contraintes informelles les plus à même de produire des comportements collaboratifs.

Evoquer les normes informelles pose au final la question de la motivation derrière le comportement d'un agent. Greif souligne alors l'importance de la dimension cognitive des institutions (Greif, 2006). Il considère qu'un individu doit bénéficier de certaines informations, d'un modèle cognitif ainsi que de la capacité d'anticiper le comportement des autres. North évoque également cet aspect à travers le concept d'idéologie. Une idéologie est définissable comme l'ensemble des perceptions subjectives que toute personne possède et qui lui servent à expliquer le monde autour d'elle (North, 2005). Dans les deux cas, les agents auraient besoin d'aide afin d'intérioriser les comportements moralement et socialement acceptables.

Le rôle des institutions serait justement, entre autres, de fournir ces schémas cognitifs et normatifs, de coordonner et d'informer les individus afin que ceux-ci puissent acquérir et intérioriser les comportements requis (North, 1990). Greif rappelle également l'influence que peuvent avoir certains facteurs culturels sur les institutions. La culture d'une société influencerait le développement de ses institutions. L'intégration d'éléments culturels dans les institutions de la société permettrait leur sauvegarde (Greif, 2006).⁵

Certaines règles religieuses illustrent bien le cas des normes informelles. Les prêts avec intérêts furent longtemps prohibés en Occident, le christianisme ne concevant pas que l'on puisse être rémunéré pour une action relevant du service rendu à l'autre. Il s'agissait alors d'une véritable contrainte pour certains acteurs économiques. Elle ne facilitait pas la mobilité du capital. Il fallut des innovations, des techniques et des méthodes ingénieuses pour contourner cela. A noter que cet exemple montre en quoi certaines institutions peuvent au final augmenter les coûts de transaction en étant trop contraignantes : l'usure rendait la rédaction du contrat plus compliquée (il fallait cacher les intérêts) et son « enforcement » plus délicat.⁶ L'augmentation constante de la demande de capitaux, leur nécessité croissante et d'autres éléments fissurèrent progressivement ce système et justifiaient la fin de l'usure. Les taux d'intérêt furent permis (North, 1991).

ii. Les contraintes formelles :

Les institutions sont également constituées de contraintes formelles, plus facilement observables et mesurables (North, 1990). Il peut s'agir de la démocratie (North, 2000 ; Rodrik, 2000 ; Acemoglu et Johnson et Robinson, 2005) mais également des droits de propriété, dont l'importance a été relevée par de très nombreux auteurs. L'article *Law & Finance* a par exemple démontré que les pays de Common Law proposent généralement des règles légales plus efficaces pour protéger les intérêts des créanciers et actionnaires (La Porta et Lopez-de-Silanes et Shleifer et Vishny, 1998). Cela favoriserait l'activité économique puisque l'incertitude des acteurs économiques serait réduite.

⁵ L'argument culturel est également souvent invoqué en tant que cause de la corruption. Il induit néanmoins quelques biais : sa prise en compte doit se faire avec prudence.

⁶ Toutes les institutions ne sont pas une aide pour le développement économique, comme cela sera vu dans la seconde partie de ce mémoire.

La protection des actionnaires minoritaires y serait aussi de meilleure qualité qu'ailleurs. Au contraire, les pays de Civil Law, comme la France, offriraient une moindre couverture. L'activité économique serait moins favorisée. Un système d'« enforcement » légal pourrait atténuer l'effet de règles plus laxistes. Malheureusement, la qualité de l'« enforcement » est également plus élevée dans les pays de Common Law (La Porta et Lopez-de-Silanes et Shleifer et Vishny, 1998). La présence d'institutions en arrière-plan est donc bien souvent nécessaire pour assurer le respect et la mise en place des droits de propriété (Rodrik, 2000). Il est possible de citer d'autres exemples d'institutions formelles. Certaines permettent le bon fonctionnement des marchés. Les instances réglementaires (comme l'Autorité de la Concurrence en France), les institutions pour la stabilisation macroéconomique (la BCE, la FED, etc), les institutions permettant une assurance sociale ou les institutions permettant une gestion des conflits sociaux, politiques ou ethniques (syndicats, élections libres, etc) en font partie (Rodrik, 2000).

3. L'effet des institutions sur le développement:

La structure institutionnelle définit l'ensemble des possibilités offertes aux individus. Regroupés en organisations, ceux-ci cherchent alors à en tirer partie pour augmenter la part des bénéfices des échanges économiques dont ils héritent. Leurs actions vont alors parfois modifier en retour la structure institutionnelle. Cette dialectique entre institutions et organisations sera à l'origine de la trajectoire de développement (ou non) prise par le pays.

i. La structure institutionnelle et les organisations :

Si l'effet d'une institution est important en soi, c'est surtout l'agrégation des effets de l'ensemble des institutions qui se doit d'être étudiée. La structure institutionnelle est constituée des règles formelles, des contraintes informelles et de leurs conditions d'« enforcement ». La somme des institutions constitue ainsi une structure, une matrice, définissant l'ensemble des règles du jeu (North, 1990). Elle crée des opportunités pour les acteurs et en ferme d'autres.

Les acteurs se positionnent logiquement en fonction de cela en se structurant par organisations. Les organisations sont des groupes d'individus reliés par un but commun, par des objectifs similaires. Elles sont des entités expressément organisées par leurs créateurs afin de maximiser leur richesse ou d'autres objectifs en adéquation avec les opportunités offertes par la structure institutionnelle de la société (North, 1990). Dès lors, les connaissances, compétences et savoirs acquis par les membres d'une organisation correspondent à celles valorisées par la matrice institutionnelle.

Si l'orientation de leur acquisition est donnée par cette structure, ce processus d'acquisition influence en retour la matrice institutionnelle (North, 1990). En effet, les comportements optimaux des organisations peuvent prendre deux formes. Parfois, il s'agit simplement de choix faits dans le jeu des différentes contraintes institutionnelles. Mais dans d'autres cas, ils impliquent une modification de ces contraintes mêmes. Les entrepreneurs politiques et économiques disposant d'une position offrant cette possibilité y auront recours si cela sert leurs intérêts.⁷ Les modifications sont typiquement constituées d'ajustements marginaux et incrémentaux du cadre institutionnel. Elles résultent d'une dynamique entre le changement institutionnel et les transformations des prix relatifs. Les modifications des prix relatifs altèrent les incitations des individus. Certaines d'entre elles sont exogènes à ce cadre d'analyse, mais la majorité sont endogènes: elles reflètent alors les efforts constants des entrepreneurs (North, 1990).

ii. La dynamique du changement institutionnel :

Il s'agit donc de comprendre pourquoi ces évolutions amènent parfois à un changement institutionnel plutôt qu'à une seule recomposition à l'intérieur du cadre institutionnel existant. La solution est une question d'équilibre (North, 1990). Des changements de la structure institutionnelle auront lieu dès lors que le contexte ne sera pas à l'équilibre.

⁷ Il s'agit d'un des mécanismes à travers lesquels la corruption est à même d'influencer les institutions, comme cela sera démontrée dans la seconde partie de ce mémoire.

On parle d'un équilibre institutionnel pour décrire une situation dans laquelle le pouvoir de négociation de chaque joueur, ainsi que le jeu de négociations contractuelles constituant l'ensemble des échanges économiques, sont telles qu'aucun joueur n'a intérêt à consacrer des ressources dans le but de changer la situation. Certains joueurs peuvent néanmoins être mécontents de l'équilibre en place. Un équilibre institutionnel est donc un équilibre de Nash (North, 1990). Parfois, la situation n'est pas à l'équilibre. Les entrepreneurs politiques et économiques la modifient. Mais la matrice institutionnelle en place impose différentes contraintes sur les entrepreneurs lorsqu'ils cherchent à créer ou modifier des institutions pour augmenter leur position. Le changement qui en résulte est donc incrémental et marginal.

iii. La dépendance historique, ou la relation entre les institutions et le développement:

La dépendance historique est un concept intéressant. Il synthétise beaucoup des points évoqués précédemment. Il permet de conjuguer des éléments clés de la théorie néo-classique (compétition pour des ressources limitées, incitations des acteurs, etc) et l'idée d'une information imparfaite détenue par des agents agissant selon des modèles subjectifs de la réalité (North, 1990). La dépendance historique aide également à comprendre le développement de long-terme d'une zone géographique. Car ce concept met en avant les retours croissants des institutions. Une fois qu'une voie particulière est initiée, celle-ci sera renforcée. Cela se fera, par exemple, à travers le processus d'apprentissage de l'organisation ou par des modèles cognitifs hérités de l'histoire. Les institutions évoluent donc de manière incrémentale (North, 1990). Les institutions fournissent la structure d'incitations d'une économie. Au fur et à mesure que cette structure évolue, cela formate la direction du changement économique vers la croissance, la stagnation ou le déclin (North, 1990). En effet, si les institutions sont efficaces, elles vont permettre aux parties de l'échange de capturer une part intéressante des bénéfices potentiels du commerce. Les organisations, en cherchant à maximiser les retours de leurs acteurs, vont progressivement modifier la structure institutionnelle afin d'augmenter encore les bénéfices retirables du commerce. La performance du cadre institutionnel va être plus importante: la réduction des coûts de transaction et de transformation sera plus grande (North, 1990).

Conclusion, les institutions, déterminants de l'écart avec la référence néo-classique :

Les postulats du schéma néo-classique ne sont pas erronés. Seulement, ils considèrent implicitement l'existence d'une certaine structure institutionnelle (North, 2000). Or les institutions sont développées pour structurer les échanges et limiter certains biais. Seulement, un degré d'imperfection demeurera toujours (North, 2000). Les marchés décrits par le courant néo-classique sont inatteignables dans la réalité. L'erreur des théories économiques traditionnelles héritées d'Adam Smith est de limiter les coûts de production aux coûts de transformation sans inclure les coûts de transaction. Dans la réalité, il y a donc un écart d'incertitude avec le modèle néo-classique (North, 2000). Il constitue un idéal irréalisable. L'important est alors de mesurer la distance entre le cas considéré et ce modèle. Plus cet écart est faible, plus le marché est parfait. Les institutions, en agrégé, définissent et déterminent la taille de cet écart (North, 2000). Les coûts de transaction supportés par les parties reflètent la structure institutionnelle. Les acteurs économiques font des efforts pour élaborer une structure institutionnelle facilitant la collecte de l'information, la mesure des attributs importants des produits, l'élaboration des termes des accords et leur « enforcement » (North, 2000). Il en résulte des coûts de transaction : si ces actions rendent possible l'échange, elles rendent ces coûts supérieurs à ceux du cadre néo-classique. Plus les ressources nécessaires pour parvenir à cela sont importantes, plus l'écart avec les gains mis en avant par le cadre néo-classique est grand. Et inversement (North, 2000).

Le succès de certaines économies correspond justement à des innovations institutionnelles qui ont diminué les coûts de transaction et ont permis de capturer une part plus importante des bénéfices potentiels issus des échanges. L'expansion des marchés en est le produit. Leur cas va maintenant être étudié.

B. La genèse des institutions Occidentales:

Si les marchés néo-classiques ne sont pas naturels, ils constituent une bonne référence à atteindre. Le sujet des conditions de l'émergence de marchés s'en rapprochant dans les pays Occidentaux n'est donc pas à négliger.

Comprendre pourquoi les pays développés ont connu cette trajectoire de développement particulière permet de mettre à jour des institutions très utiles pour soutenir l'activité économique. Celles-ci s'incarnent dans les droits de propriété, ainsi que dans leur « enforcement » par un Etat prenant la forme d'une tierce-partie dont la neutralité et l'intégrité sont assurées.

1. Des institutions pour garantir les droits de propriété :

Les droits de propriété jouent un rôle fondamental pour le développement : ils incitent certains acteurs à maximiser la valeur de biens ou produits en assurant ces agents qu'ils seront les bénéficiaires de ces modifications de valeur. Mais la garantie des droits de propriété n'est pas la même partout. Ces droits dépendent du cadre institutionnel, qui peut ainsi augmenter l'activité économique en favorisant le respect et l'application des droits de propriété.

i. Les incitations possibles grâce aux droits de propriété :

La maximisation de la valeur d'un actif implique une certaine structure de propriété. Les parties impliquées doivent pouvoir influencer certains attributs particuliers de cet actif si cela permet de maximiser sa valeur. Ils seront incités à le faire si ils sont les ayant droits résiduels (North, 1990). Les droits de propriété permettent justement cela. Les droits de propriété sont les droits que les individus s'approprient grâce à leur travail mais aussi grâce aux biens et services qu'ils possèdent. Cette appropriation va logiquement dépendre du cadre institutionnel. En raison des coûts de transaction, les droits de propriété ne sont jamais parfaitement attribués et garantis. Certains biens ou attributs, pourtant intéressants, sont dans le domaine public. Certains individus ont intérêt à dévouer des ressources à leur capture. La combinaison entre la protection formelle et légale des droits de propriété et les tentatives d'agents pour s'approprier des biens a fluctué au cours de l'Histoire. Car les droits de propriété résultent d'un calcul coûts-bénéfices entre les coûts induits par leur élaboration et exécution et les alternatives disponibles (North, 1990).

Les incertitudes quant au respect et à la sécurité des droits de propriété constituent justement une distinction essentielle entre les marchés efficaces des pays aux hauts revenus et les économies du passé ou des pays en voie de développement (North, 1990). Les droits de propriété dépendent de la structure institutionnelle (North, 1990). Certaines institutions permettent donc de mieux établir et protéger les droits de propriété que d'autres (Rodrik, 2000).

ii. Les droits de propriété, l'exemple des anciennes colonies :

Un article célèbre d'Acemoglu, Johnson et Robinson traite des différentes trajectoires d'anciennes colonies, résultats du type d'institutions mises en place par les colons. Toutes ne proposaient pas le même degré de protection des droits de propriété : les écarts constatés depuis dans le niveau de développement en résultent. Beaucoup de travaux se sont interrogés sur les facteurs fondamentaux de la croissance (Rodrik et Subramanian et Trebbi, 2002 ; Acemoglu et Johnson et Robinson, 2005). Plusieurs explications possibles ont été mises en avant pour comprendre le développement de long terme des pays ou zones géographiques. La géographie et la technologie en font partie. Les institutions également, selon le paradigme présenté précédemment. Certaines sociétés fournissent, par exemple, des incitations et opportunités pour investir, et vont ainsi être plus riches que celles qui échouent à le faire (North, 1990). Acemoglu, Johnson et Robinson contribuèrent à ce débat. Ils cherchèrent, comme d'autres, à déterminer l'importance relative des différents facteurs fondamentaux. Pour cela, ils partirent d'un constat : parmi les pays colonisés par les pays Européens au cours des 500 dernières années, ceux qui étaient relativement riches sont désormais relativement pauvres (Acemoglu et Johnson et Robinson, 2005). La situation inverse est également vérifiée. D'après eux, ce constat valide théoriquement et empiriquement l'hypothèse institutionnaliste.

Comment parvient-elle à expliquer le changement de revenus relatifs entre les anciennes colonies ? L'idée est que l'expansion des Empires Européens à partir de la fin du XV^{ème} siècle provoqua des changements majeurs dans l'organisation de beaucoup des sociétés colonisées.

Pour être plus précis, elle provoqua un « renversement institutionnel » (Acemoglu et Johnson et Robinson, 2005). Le colonialisme mena au développement d'institutions favorisant la propriété privée dans des régions auparavant peu développées, tandis qu'il favorisa des institutions dites extractives dans des zones riches. En effet, les zones relativement pauvres étaient peu densément peuplées. Cela favorisa l'installation d'Européens en grand nombre et la mise en place d'institutions respectant les droits de propriété. Cette configuration était plus propice à l'attraction d'investissements. Au contraire, les zones avec une population importante et une relative prospérité connurent l'installation d'institutions extractives. Celles-ci devenaient plus rentables pour les colonisateurs. Ils pouvaient par exemple utiliser les populations autochtones en tant que main d'œuvre à bas-coûts. L'Amérique du Nord ou l'Australie, peu développées en 1500, le sont désormais bien plus que l'Amérique Latine (qui les devançaient alors) pour ces raisons (Acemoglu et Johnson et Robinson, 2005).

2. L'émergence progressive du « credible enforcement » :

L'« enforcement » peut prendre des formes différentes. Il peut reposer sur des rétorsions de l'autre partie, sur des codes de conduite internes au groupe ou sur des sanctions sociétales (cela correspond à ses formes initiales). Il peut également être assuré par une tierce-partie, notamment l'Etat: c'est cette forme qui s'est imposée en raison de son efficacité et de la réduction des coûts qu'elle permet (North, 1991).

i. Le recours volontaire à une tierce-partie pour assurer la coopération :

Comment les pays développés sont-ils passés de sociétés organisées sous la forme de petits villages en autarcie aux sociétés Occidentales contemporaines, où la spécialisation et division des tâches prime ? Une telle évolution n'aurait pu être envisageable sans une exécution des contrats efficace et impersonnelle (North, 1990). A plusieurs reprises dans l'Histoire, le développement des échanges commerciaux nécessita l'imposition de nouvelles formes de supervision. Il arriva un moment où les liens personnels, les contraintes volontaires et l'ostracisme ne suffirent plus (North, 1991). L'Europe Occidentale eut par exemple sa trajectoire en raison d'une suite d'innovations institutionnelles.

Ces innovations sont le fruit d'interactions entre des économies d'échelles (rendues possibles par le développement du commerce) et le développement de mécanismes permettant des accords aux coûts moins élevés (North, 1991). La trajectoire Européenne est donc issue d'un processus complémentaire d'évolution institutionnelle et d'expansion du commerce. Les institutions définirent des relations d'agence, et ainsi les coûts de ces relations. Elles furent aussi également à la base de l'amplitude et de la direction du commerce (Greif, 1992).

Avec le temps, les échanges devinrent de plus en plus complexes dans le temps et l'espace. Les institutions nécessaires pour assurer la coopération suivirent le pas et devinrent logiquement plus élaborées (North, 1991). Une première solution fut de recourir à une tierce partie via des institutions où la participation était volontaire. C'était le cas des Foires de Champagne au Moyen-Age. Le commerce avait déjà connu un certain développement à l'époque. Cela rendait certaines formes d'« enforcement » inopérantes (Milgrom et North et Weingast, 1990). Par exemple, un système bilatéral basé sur la répétition des échanges perd de sa force quand ceux-ci sont de plus en plus uniques. Les formes traditionnelles d'« enforcement » ne permettaient plus d'assurer la coopération. La solution qui s'imposa fut alors celle d'un système de juges marchands privés, afin de diminuer les coûts de transaction croissants (Milgrom et North et Weingast, 1990). Pourquoi une institution formelle se révéla t'elle plus à même d'assurer ce rôle ? La première raison est son système de réputation. Grâce à cela, il devint possible de boycotter les marchands qui ne respectaient pas les règles. Mais l'innovation ne résidait pas là. Le problème était plutôt de l'ordre de l'accès à l'information sur les autres acteurs. Générer et communiquer l'information, savoir avec certitude quels participants avaient ou non fraudé, était coûteux (Milgrom et North et Weingast, 1990). Le système des juges marchands privés résolut cela: c'est la seconde (et principale) raison de son succès. Il promut une résolution privée des conflits. Il transmettait l'information nécessaire à la personne concernée au moment requis. Le mécanisme de réputation pu ainsi fonctionner efficacement. Sa force était de parvenir à réduire certains coûts: ceux pour entamer une procédure auprès d'un juge, pour lui fournir les preuves, pour trancher le litige, ou même ceux liés au montant de l'amende. Ces coûts n'étaient pas trop élevés par rapport à leur fréquence et profitabilité. Les acteurs étaient donc incités à utiliser ce système qui fonctionna efficacement (Milgrom et North et Weingast, 1990).

Cependant, l'arrivée à un autre stade de développement des échanges rendit ce système inadapté: il ne permit plus de tirer pleinement profit des gains inhérents aux technologies modernes. Les coûts de transaction d'un système reposant sur une participation volontaire devinrent trop élevés. Il fallut alors des institutions capables d'assurer l'exécution des accords et contrats grâce à la coercition (North, 1991).

ii. L'« enforcement » formel par une tierce-partie:

Lorsqu'une tierce partie agit ainsi pour assurer l'exécution des accords, d'immenses économies d'échelles sont réalisables dans l'élaboration et l'exécution des contrats (North, 1991). Cette forme d'« enforcement » est qualifiée de « formal third Party ». En principe, il s'agirait d'une partie, neutre, capable de mesurer sans coûts les attributs d'un contrat ou accord et de le faire exécuter de telle sorte qu'une violation par une partie entraînerait une compensation rendant la violation du contrat non avantageuse (North, 1991). Bien sûr, cela ne se fait pas sans coûts dans la réalité.

L'Etat est l'organe assumant ce rôle dans les sociétés Occidentales. (North, 1991). Cette fonction lui a été échue progressivement, et comme par hasard. L'émergence de l'Etat contemporain est le fruit de luttes entre différents seigneurs. La guerre y joua un rôle essentiel. Elle entraîna un processus de lutte qui se fit grâce à une « loi du monopole » (Elias, 2007). Cette succession de conflits mena à l'émergence d'une autorité unique, d'un Etat disposant du « monopole de la violence légitime » sur son territoire (Weber, 2001). L'Etat était alors le seul pouvant véritablement contraindre les individus. Ne serait-ce que parce qu'il était l'unique acteur pouvant recourir à la violence physique (Weber, 2001). Outre cette dimension territoriale, l'intérêt de la guerre fut également qu'elle entraîna une concentration des pouvoirs entre les mains d'un acteur unique. Elle obligea les seigneurs à organiser leurs territoires en fonction d'elle. Ils mirent en place des organismes bureaucratiques afin de lever des hommes et des fonds (grâce à l'impôt) (Tilly, 2000). Les seigneurs devaient donc contrôler leur territoire afin de maximiser l'acquisition des ressources nécessaires pour gagner les conflits.

Ce processus correspond aux événements couvrant, en France, la période du début du Moyen-Age jusqu'au XVIII^{ème} siècle (Elias, 2007). Ils menèrent à l'émergence de la monarchie absolue (Elias, 2007). Ils permirent surtout l'apparition de l'Etat contemporain, l'acteur idéal pour assurer un « formal third party enforcement ». L'Etat pouvait obtenir l'information à moindre coût et assurer physiquement le respect des contrats et droits de propriété (North, 1990).

Olson a proposé une théorie schématique à même d'aider à comprendre l'intérêt d'un tel processus pour le développement économique. Il distingue trois situations types : l'anarchie, la dictature et la démocratie (Olson, 1993). Dans la situation de l'anarchie, les incitations que connaît la population pour investir et produire sont très faibles: des bandes de « bandits », non coordonnées et en compétition, détruisent ces incitations (Olson, 1993). Au final, la population et les « bandits » n'ont qu'un faible revenu. Ces deux groupes peuvent voir leur situation s'améliorer si un groupe de « bandits » réussit à dominer les autres et à s'installer comme dictateur. Le dictateur va alors voler en utilisant l'impôt. Un dictateur dont la position est sécurisée gagne donc à procurer une certaine paix à son domaine, voire même certains biens publics augmentant la productivité. La production, l'investissement, le revenu global et donc la base de ce qu'il peut imposer augmentent alors (Olson, 1993).

Cependant, un point reste problématique. L'Etat est un acteur comme les autres. Ceux qui en sont au sommet disposent de leur propre fonction d'utilité.⁸ Utiliser les moyens de l'Etat, c'est à dire son pouvoir de coercition, pour servir leurs intérêts propres est tentant (North, 1991). Olson explique ainsi qu'il est parfois rentable pour le dictateur de recourir à l'expropriation et à la confiscation. Cela limite les effets positifs de ce système sur l'activité économique (Olson, 1993).

⁸ Là encore, il s'agit du postulat de base de la théorie sur la corruption « The Grabbing Hand » émise par Shleifer et Vishny (Shleifer et Vishny, 1998).

3. De l'importance du « credible commitment » :

Ce mécanisme vise à assurer que l'Etat n'utilisera pas ses prérogatives de « formal third party enforcement » pour servir les intérêts de ceux qui le dirigent. Il repose sur tout un ensemble d'institutions formelles (séparation des pouvoirs, indépendance du judiciaire, etc) et informelles.

i. Un mécanisme nécessaire :

En raison des inconvénients tout juste évoqués, acquérir un « third-party enforcement » est un dilemme majeur pour les économies s'engageant dans des échanges impersonnels. Le développement d'un « credible commitment » est nécessaire. Le « credible commitment » correspond à l'assurance de la part du corps politique qu'il ne va pas lui-même violer les accords qu'il doit faire respecter ou agir d'une manière qui affecterait considérablement la richesse et les revenus des parties d'un échange (North, 1990). Ce mécanisme est toujours relatif. Ces comportements sont toujours présents dans une certaine mesure (North, 1990). Mais d'énormes différences peuvent-être constatées selon les pays. Dans les pays développés, les systèmes judiciaires tendent vers plus d'efficacité. Ils disposent d'agents et de corps de lois aux fonctions bien spécifiques. Un cas est en principe résolu selon des critères méritocratiques plutôt que selon la possibilité d'intérêts privés d'influencer la décision (North, 1990).⁹ La question qui se pose est désormais claire. Si l'on se base sur le postulat affirmant que tout agent cherche à maximiser sa richesse et son bien-être, comment s'assurer que ceux à la tête de l'Etat vont respecter leur rôle de « third-party enforcement » ? Le cas Européen, et particulièrement anglais, donne des éléments de réponse quant à ce questionnement.

La construction d'un système comportant à la fois des contraintes formelles et informelles a eu lieu. Un système légal apparut d'abord avant que des contraintes morales, comportementales (honnêteté et intégrité des juges par exemple) n'émergent progressivement (North, 1990).

⁹ La corruption ne paraît pas très éloignée des comportements que le « credible commitment » vise à proscrire.

ii. Les facteurs exogènes à cette apparition :

La dynamique derrière cette évolution a pu être en partie exogène. L'expansion du commerce Atlantique et l'arrivée du colonialisme ont par exemple constitué des opportunités. Elles ont influencé l'équilibre institutionnel en vigueur dans les pays Européens. Des transformations sociales essentielles et un changement institutionnel fondamental en résultèrent (Acemoglu et Johnson et Robinson, 2009).

En Grande-Bretagne et aux Pays-Bas, le commerce Atlantique modifia la balance du pouvoir politique: il enrichit et renforça des intérêts commerciaux en-dehors du cercle royal. Cela comprenait des marchands, notamment d'esclaves, et des colons. A travers ce canal, le commerce Atlantique contribua à la mise en place d'institutions protégeant les marchands – et plus tard les acteurs économiques – contre le pouvoir royal – soit l'Etat (Acemoglu et Johnson et Robinson, 2005). A noter que le rôle des institutions initiales a été non négligeable: cette tendance a été facilitée dans les sociétés où le pouvoir royal était déjà plus ou moins contraint. Elle a été plus compliquée dans des pays et régimes où la monarchie avait un monopole sur le commerce (France, Espagne). (Acemoglu et Johnson et Robinson, 2005).

iii. Les facteurs endogènes derrière le « credible commitment » :

Une comparaison de l'Angleterre et de l'Espagne à cette période met également à jour les facteurs endogènes derrière ces évolutions. Les différentes trajectoires de développement de ces pays sont le fruit d'importantes divergences dans leur organisation politique et économique (North, 1990). En Angleterre, le Parlement constituait un embryon de représentation gouvernementale. Il empêchait la monarchie d'agir en fonction de potentielles rentes (comme auparavant)¹⁰. Le triomphe du Parlement permit également d'augmenter la sécurité des droits de propriété. Il a mené à l'établissement d'un système judiciaire efficient et impartial (North, 1990). Ces changements fondamentaux furent entraînés par la Glorieuse Révolution.

¹⁰ La recherche de rentes par les autorités contemporaines vise bien souvent à utiliser la corruption comme une source de revenus. Il s'agirait donc d'un indice supplémentaire laissant penser que la corruption ferait facilement partie des comportements proscrits par le « credible commitment ».

Ils ne furent pas étrangers au succès du pays lors de la Révolution Industrielle au début du XIX^{ème} siècle.

La Glorieuse Révolution ne fut pas le fruit du hasard. Des crises fiscales à répétition amenèrent la monarchie des Stuart à s'engager dans des prêts forcés, dans la vente de monopoles, et dans d'autres pratiques (y compris l'expropriation ou confiscation de biens) qui affectaient la sécurité des droits de propriété. Le parlement et les cours de Common Law s'engagèrent dans un combat avec la Couronne (North, 1990).

Le résultat fut la guerre civile et quelques expérimentations politiques, comme le régime de Cromwell. Ces expérimentations échouèrent. La restauration de la monarchie en 1660 ne fut pas non plus un succès puisque les affrontements autour des prérogatives fiscales des Stuart reprirent. Le roi fut donc déposé. La préoccupation des révolutionnaires était de résoudre le problème de l'exercice arbitraire du pouvoir par la Couronne. C'est pourquoi ils établirent la primauté du Parlement ainsi que son contrôle sur le domaine financier. Ils limitèrent les prérogatives royales et rendirent la justice indépendante (de la Couronne). Cela accentua la protection des droits de propriété (North, 1990).

Au contraire, dans le cas de l'Espagne, la centralisation était la norme. Chaque détail économique et politique était pensé dans le but de servir les intérêts de la Couronne. Mais des évolutions telles que la révolte aux Pays-Bas ou le déclin des revenus procurés par le Nouveau-Monde rendirent la demande fiscale bien supérieure aux revenus. Le pouvoir utilisa ses prérogatives trop peu contrôlées pour augmenter les impôts et procéder à des expropriations. Les droits de propriété furent mal assurés. Cela nuisit au développement du pays (North, 1990).

En somme, le concept de « credible commitment » explique pourquoi la démocratie est une institution mise en avant pour le développement. Un gouvernement démocratique donne accès à une plus grande part de la population aux processus de prise de décision. Il réduit donc les possibilités pour un dirigeant égoïste de saisir et confisquer des richesses (North, 1990). Olson défend justement que la démocratie est le meilleur système pour le développement.

Et ce tout simplement parce que les conditions qui sont nécessaires pour elle sont les mêmes que celles nécessaires pour la sécurité des droits de propriété et des droits de contrat, c'est à dire celles générant de l'activité économique (Olson, 1993).

Si tout l'intérêt des institutions réside dans l'effet positif qu'elles peuvent avoir (sous certaines conditions) sur le développement, l'influence de la corruption serait toute autre: elle nuirait à l'activité économique.

Section 2. La corruption, une entrave au développement ?

Un regard économique sur la corruption révèle quelques invariants derrière les différentes formes de corruption. La corruption est un problème principal-agent. Elle correspond à des transactions issues de la volonté des autorités publiques de maximiser leur bien-être et leurs revenus au détriment de leur tâche officielle. La corruption paraît inévitable mais néfaste: si certains de ses coûts peuvent être évités, d'autres lui sont inhérents et justifient qu'elle soit par exemple moins optimale que la taxation. L'amplitude de ses effets négatifs sur l'économie varie selon la structure de son marché.

A. L'analyse académique de la corruption:

La corruption est le détournement de moyens publics à des fins privés (Bardhan, 2005). Une analyse de ce phénomène à travers une perspective économique revient à le considérer comme une transaction et un problème principal-agent. Dresser des typologies et catégorisations des différentes formes de corruption permet de les aborder avec plus de précision et de rigueur. Différentes causes de la corruption sont envisageables. La théorie « The Grabbing Hand » de Shleifer et Vishny sera privilégiée par rapport à celles mettant en avant le rôle de l'Etat ou de la culture.

1. Définir la corruption:

La corruption n'est (complètement) assimilable ni à l'illégalité, ni à l'immoralité (Bardhan, 2005). Distinguer la définition économique de la corruption de ses variantes juridique et morale permet de révéler ce qui lui est propre: la corruption y est envisagée comme une transaction et comme un problème principal-agent. Mais toute définition, même économique, n'exclue pas certaines ambiguïtés. Un choix doit donc être fait : la corruption sera considérée comme l'usage de moyens publics à des fins privées.

i. La distinction avec les définitions juridique et morale de la corruption:

L'intérêt du rapide rappel à venir sur les définitions juridique et morale de la corruption est qu'il permet de mieux cerner et isoler la conception purement économique de ce phénomène.

Du point de vue du droit, la corruption peut-être désignée comme une catégorie légale. (Rose-Ackerman, 2006). L'immense majorité des Etats ont adopté des dispositions légales afin de prévenir ou lutter contre ce phénomène. Il peut s'agir des sanctions contre les pots-de-vin et la fraude dans le secteur public. Les campagnes électorales sont également souvent ciblées: les contributions, dépenses et conflits d'intérêts sont encadrés. La définition juridique, légale, de la corruption ne se limite pas aux domaines bureaucratique et politique. Les entreprises peuvent également être concernées (Rose-Ackerman, 2006). Malgré des connexions évidentes avec l'approche économique, la catégorisation légale de la corruption n'en satisfait pas complètement les exigences. Cela est d'autant plus vrai que les législations nationales sur le sujet sont variables: ce qui est jugé comme relevant de la corruption dans un pays peut tout à fait être considéré comme une transaction de routine dans un autre. La législation d'un pays peut également varier au cours du temps (Bardhan, 1993). Cela pose problème pour une analyse économique, notamment si l'étude se veut comparative. Le principal problème que présente la catégorisation légale pour un économiste est qu'elle n'adopte pas comme principale focale ce qui est au cœur des études économiques sur la corruption: l'effet des transactions liées à la corruption sur l'économie (Rose-Ackerman, 2006). En raison de ce décalage, il n'est pas possible d'adopter cette définition ici.

Les économistes s'intéressent également peu à la dimension morale ou immorale de la corruption. Cette acceptation de la corruption renvoie plus au sens premier du terme (la fin d'un état au profit d'un autre jugé détérioré ou erroné) ou à certains de ses usages dans le débat public (Rose-Ackerman, 2005). Cette conception de la corruption n'est pas adaptée à son étude économique. Elle est très subjective et dépend des points de vue de chacun. Elle aussi n'adopte pas comme principal prisme les préoccupations des économistes (Rose-Ackerman, 2005).

ii. La corruption comme transaction et comme problème principal-agent :

La recherche en économie se concentre surtout sur la corruption envisagée en tant qu'un échange entre contreparties. L'idée est alors que ces échanges apparaissent dès lors que le gain économique d'un tel comportement est assez élevé (Rose-Ackerman, 2006). L'économie étudie aussi bien ces interactions lorsqu'elles impliquent des gens ordinaires, des compagnies ou des bureaucrates. Cependant, la plupart des recherches en économie sur le sujet – en tout cas celles évoquées dans ce mémoire – étudient la corruption en tant qu'événement apparaissant lorsque le bien public et la richesse privée se rencontrent (Rose-Ackerman, 2006). Elle correspond alors à la volonté d'utiliser un paiement monétaire comme critère de prise de décision. Le plus souvent, la transaction est envisagée ainsi: un individu privé ou une entreprise paye un individu avec une position publique (bureaucrate ou politique) en retour d'un avantage attendu. Le paiement augmente la richesse privée de l'individu disposant de cette position publique. L'échange peut également avoir lieu dans la direction opposée. Ceux disposant ou candidatant à une position publique payent alors d'autres bureaucrates ou hommes politiques, voire des compagnies ou personnes privées, afin d'en tirer un bénéfice pour eux ou leur organisation (Rose-Ackerman, 2006). Cette seconde hypothèse ne sera pas traitée dans ce mémoire.

Dans tous les cas, l'idée d'un problème principal-agent est au cœur de la transaction. La corruption est en effet bien souvent – à juste titre – interprétée sous cet angle. Elle est alors définie comme des paiements monétaires (publics ou privés) transférés à un ou plusieurs agents afin de les inciter à ignorer les intérêts du principal en faveur des intérêts privés de la personne corrompant (Rose-Ackerman, 2006).

Cette définition n'est pas sans intérêts, puisqu'elle rappelle à très juste titre que la corruption est bien souvent un problème principal-agent sous-tendant une information asymétrique et des intérêts divergents. Un officier (l'agent), auquel est confié une mission par sa direction, un ministre voire même la collectivité (le principal), se détourne alors de cette tâche dans une logique d'enrichissement privé. Le contrôle, la surveillance et la supervision de tels comportements par le principal sont très difficiles (Bardhan, 2005).

Cependant, certains travaux économiques, dont certains parmi les plus renommés, n'ont pas souhaité utiliser l'axe principal-agent comme angle d'analyse principal de la corruption (Shleifer et Vishny, 1993). Une définition à même d'intégrer ces travaux paraît donc préférable. C'est pourquoi celle évoquée précédemment (l'usage de moyens publics à des fins privés) a été privilégiée. Son intérêt est justement qu'elle permet d'intégrer les deux aspects précédemment évoqués (la corruption en tant que principal-agent et en tant que transaction).

Cependant, cette définition n'inclue pas la corruption entre deux acteurs du domaine privé. Son application ne se veut donc pas universelle. Il paraît difficilement possible de trouver une définition économique de la corruption qui ne comporte pas certaines ambiguïtés. La définition précédente n'échappe pas à cela. Le cas de politiques ou décisions menées par une personne détenant une position publique afin de conserver sa position illustre bien ce problème. De tels agissements relèvent-ils de la corruption (Bardhan, 1997) ? Ces problèmes de définition ne sont pas facilités par l'absence d'indices de mesure publics, objectifs et universels (Bardhan, 1997). Toute adoption de définition, même économique, implique donc un parti pris. L'intérêt de celle choisie ici est simple: elle se révèle être la plus adaptée pour l'objet de cette étude.

2. Les différentes classifications de la corruption:

Les études économiques retiennent un nombre non négligeable de possibles catégorisations de la corruption. Celles-ci dépendent des axes et critères retenus. Comprendre et connaître ces différentes formes de corruption est utile pour analyser ce phénomène. Surtout, certaines de ces catégorisations ne sont pas sans incidences sur des points qui seront évoqués par la suite (notamment les effets de la corruption et ses intrications avec les institutions). Celles-ci seront logiquement privilégiées ici.

i. La grande corruption et la petite corruption:

La première distinction qui peut-être faite a trait au degré de présence de la corruption dans l'économie. La petite corruption correspond à des paiements d'opportunité. Elle a lieu dans un cadre où les lois et règlements de base en place offrent des possibilités.¹¹ Des fonctionnaires, généralement décrits dans une situation en bas de l'échelon hiérarchique, saisissent ces opportunités afin d'en tirer un bénéfice personnel (Rose-Ackerman, 2006) Elle peut être constatée dans différents cas. Un individu peut par exemple corrompre le fonctionnaire afin de voir son dossier être traité plus vite et passer en haut de la liste.

La grande corruption partage bien sûr quelques traits avec la petite corruption mais sa portée et son degré sont bien plus forts. Dans ce cas-là, une branche entière de l'économie peut-être organisée comme une machine d'extraction de rentes. Il peut s'agir du département de police d'une ville. Cela a par exemple été constaté aux Etats-Unis lors du XIX^{ème} siècle. Dans les cas évoqué, les gérants des départements organisaient un système de corruption à grande échelle en conférant au crime organisé un monopole sur des activités illicites (Menes, 2006 ; Rose-Ackerman, 2006). Cette réalité peut aussi toucher les agences en charge de collecter l'impôt. Des études sur la Chine impériale du XIX^{ème} siècle l'ont bien montré. La corruption était en effet généralisée sous l'empire Qing en matière de fiscalité. Des notables locaux y recouraient pour payer moins d'impôts. Les fonctionnaires y prenaient eux-mêmes l'initiative de demander plus que leur dû à certaines populations (Brandt et Ma et Rawski, 2014).

¹¹ Ces lois et règlements rentrent tout à fait dans la catégorie des institutions formelles.

La grande corruption a aussi pu être constatée dans le cadre de politiques de grands travaux. Là encore, les Etats-Unis constituent une belle illustration. Si, au XIX^{ème} siècle, le cas du très connu canal Erie ne fut pas si marqué que cela par la corruption avant et pendant sa construction, cela fut beaucoup moins vrai pour la multitude de canaux qui le suivirent (Engerman et Kenett et Sokoloff, 2006). Cette première distinction en recoupe d'autres, à l'instar de celle entre la corruption centralisée et décentralisée. Elle permet de les introduire.

ii. La corruption centralisée et la corruption décentralisée:

La distinction entre la corruption centralisée et la corruption décentralisée fait partie des plus importantes (Bardhan, 2005). Dans le cadre d'une corruption décentralisée, la situation est anarchique, fragmentée. Les individus ne savent souvent ni le nom de la personne qui doit être payée, ni le montant. Même après le paiement du pot-de-vin, un doute persistera quant à l'exécution de la contrepartie. Dans le cadre d'une corruption centralisée, il est au contraire bien plus facile de savoir qui payer et la certitude de voir ce pourquoi le paiement a été fait se réaliser est bien plus importante.

La corruption y est orchestrée et organisée par l'Etat ou, en tout cas, par l'organisation au pouvoir (Bardhan, 2005).

Cette distinction a par exemple souvent été évoquée pour expliquer les évolutions constatées entre l'URSS et la Russie post-soviétique au sujet de la corruption. Sous l'ère soviétique, la corruption y était centralisée. Les effets d'une mauvaise allocation due à des paiements multiples étaient largement évités grâce à une organisation centralisée de la corruption. Le Parti Communiste avait l'habitude de centraliser la perception des pots-de-vin et ne manquait pas de vérifier et punir (parfois avec l'aide du KGB) toute déviation vis à vis des formes habituelles et standardisées (Bardhan, 1997). La situation de la Russie post-soviétique était elle caractérisée par les problèmes de coordination propres à une corruption décentralisée. Les acteurs corrompus, non coordonnés, y agissaient indépendamment les uns des autres. Des problèmes d'externalité négatives apparaissaient (Levin et Satarov, 2000).

Derrière cette catégorisation, on retrouve les concepts de « credible commitment » (Bardhan, 2005) et de « credible enforcement ». La corruption centralisée n'est possible que si l'Etat est fort, qu'il peut en obtenir le monopole en contraignant les acteurs corrompus à respecter les règles qu'il fixe sous peine d'être sanctionnés (Bardhan, 1997). Dès lors, l'Etat est capable d'empêcher l'émergence d'acteurs corrompus indépendants. Aucun autre paiement ne sera demandé aux personnes ayant versé un pot-de-vin (Bardhan, 1997). Cela s'applique à l'Etat lui-même, qui doit amener les individus à juger crédible cet engagement. Si ces conditions ne sont pas réunies, la corruption risque d'être décentralisée. Des similarités indéniables avec certains aspects du développement précédent sur les institutions sont donc présentes, ce qui peut déjà laisser entrevoir quelques liens entre les institutions et la corruption. Cette catégorisation de la corruption est d'autant plus importante que ses implications quant aux effets de la corruption sur l'activité économique sont loin d'être anodines.

iii. La corruption bureaucratique et la corruption politique:

Les cas de corruption évoqués dans ce mémoire seront quasiment intégralement des exemples relevant de la corruption bureaucratique. Il en va de même pour les théories mobilisées. La distinction entre la corruption bureaucratique et la corruption politique doit donc elle aussi être rappelée. Elle est faite en fonction des postes occupés par la personne corrompue: celle-ci est fonctionnaire dans le premier cas et élu politique dans le second. Par-là même, elle recoupe ainsi des actions potentiellement différentes. En effet, un fonctionnaire ne jouit pas des mêmes prérogatives qu'un homme politique. Cela renvoie à la distinction, souvent évoquée dans la littérature, entre la corruption intervenant dans le processus de création des lois et celle intervenant dans le processus d'application des lois (Bardhan, 2003). Cette distinction mérite d'être faite. Mais elle n'est pas forcément valide dans tous les contextes. C'est par exemple le cas dans les pays communistes comme la Chine: la barrière entre le parti et l'Etat y étant mince, l'intérêt d'une telle catégorisation y est moindre. (Bardhan, 2003). Dans d'autres cas cependant, cette catégorisation permet de mettre en avant des différences. C'est par exemple le cas dans les pays démocratiques, où il existe une opposition entre les politiques soumis à une logique de compétition et de contrôle public bien plus forte que celle des fonctionnaires (Bardhan, 2003).

Le degré de prégnance de ces formes de corruption dans un pays peut varier. La corruption bureaucratique est ainsi contrôlée aux Etats-Unis, à l'exception de quelques cas, tandis que la corruption politique y est plus préoccupante (Bardhan, 2003).

iv. La corruption « with theft » et « without theft » :

Une autre catégorisation très importante dans la littérature est la distinction entre la corruption « with theft » et la corruption « without theft » (Shleifer et Vishny, 1993). Dans le premier cas, le corrompu vendant un bien ou service gouvernemental ne transmet rien au gouvernement. Il lui cache l'existence de la transaction. Le prix P du bien correspond au pot-de-vin reçu, et peut-même être inférieur au prix officiel P (voir annexe 2). Il peut s'agir, par exemple, d'un douanier acceptant que des produits traversent la frontière pour un montant inférieur à celui officiellement en vigueur. Le douanier ne reverse alors pas le montant au gouvernement. Le coût marginal de la provision de ce bien par le fonctionnaire est 0 (Shleifer et Vishny, 1993). Dans le cas de la corruption « without theft », le corrompu facture un surplus au prix officiel P du bien ou service gouvernemental (voir annexe 3). Il ne garde que le pot-de-vin et transfère le prix P au gouvernement. Dans ce cas, le coût marginal de la provision de ce bien par le fonctionnaire est P . Ce cas peut correspondre à la vente d'une licence gouvernementale. Le fonctionnaire garde le pot-de-vin qu'il a reçu pour accorder la licence à la personne l'ayant versé, mais le prix officiel de la licence est réglé par le corrupteur et reversé au gouvernement (Shleifer et Vishny, 1993). Si ces deux cas sont similaires conceptuellement (seul le coût marginal supporté par le fonctionnaire y varie), leurs implications sont différentes. La corruption « without theft » augmente le prix du bien, alors que la corruption « with theft » le diminue. L'acheteur trouvera ainsi la seconde logiquement bien plus intéressante (Shleifer et Vishny, 1993).

3. Les causes de la corruption :

Plusieurs causes de la corruption ont été proposées. Le développement à venir est non-exhaustif. L'intervention de l'Etat et l'explication culturelle ne sont pas sans fondements, notamment sur le plan empirique. Elles n'en présentent pas moins certains biais et limites. La théorie postulant que la corruption s'explique avant tout par la création et l'exploitation de rentes semble plus solide.

i. Un Etat trop présent ou trop faible :

Il n'est pas rare de voir l'intervention de l'Etat être invoquée comme source de corruption. Des études économétriques et comparatives entre plusieurs pays ont pu montrer qu'il s'agit d'une variable explicative significative (Goel et Nelson, 2008). Les auteurs pointent alors du doigt la délivrance de permis et de licences. Les différents degrés d'intervention de l'Etat dans la sphère économique expliqueraient les différences constatées entre les pays dans leur degré de corruption (Bardhan, 1997). Ces explications ne sont pas satisfaisantes en elles-mêmes. Le cas de la Russie et de la Chine montre bien leurs défaillances. Si l'intervention de l'Etat est à la base de la corruption, pourquoi celle-ci a-t-elle augmenté en Russie et en Chine après le lancement de réformes mettant en place une économie de marché (Bardhan, 1997) ? Des tentatives de correction ont pu être apportées. Troesken s'est basé sur le cas de la régulation municipale du gaz et de l'électricité aux Etats-Unis au XIX^{ème} siècle pour proposer une alternative. Le souci résiderait surtout dans l'ossification des institutions. Celle-ci serait provoquée par la capture des institutions par des groupes d'intérêts dont le seul but est de s'accaparer une part plus importante des ressources de la communauté (Olson, 1982). Dès lors, le problème ne serait pas, dans le cas étudié, de savoir quel système (franchise, régulation municipale, régulation étatique, délégation) limiterait le plus en lui-même la corruption. La corruption persisterait quelque soit le type de régime choisi: seules ses manifestations changeraient. A partir de la mise en place d'un régime, la corruption augmenterait avec le temps jusqu'à devenir politiquement insoutenable et entraîner l'arrivée d'un nouveau régime. La question ne serait donc pas celle du système de régulation idéal, mais plutôt celle de la fréquence à laquelle en changer (Troesken, 2004). Cette théorie présente des similitudes avec la théorie « The Grabbing Hand » de Shleifer et Vishny, qui lui sera préférée.

ii. L'explication culturelle :

Le facteur culturel est également invoqué en tant que cause de la corruption (Bardhan, 1997). L'évoquer dans le cadre de ce mémoire paraît important pour une raison simple. Comme cela a été rappelé précédemment, les normes culturelles font partie des institutions. L'analyse à venir des interactions entre la corruption et les institutions aurait donc très bien pu se baser sur l'argument culturel. Le problème est que si les explications basées sur la culture pointent du doigt des éléments très justes, elles présentent des biais qui en limitent la portée.

L'argument est que certaines normes sociales seraient plus enclines que d'autres à favoriser la corruption. On retrouve alors l'idée que ce qui relèverait de la corruption dans un pays ne serait finalement qu'une transaction de routine dans un autre (Bardhan, 1997). Cet argument est souvent invoqué pour justifier le haut degré de corruption de certains pays en voie de développement. Il est vrai que certaines pratiques (relevant d'aspects culturels ou sociaux) observées dans ces pays paraissent parfois relever de la corruption. C'est par exemple le cas du don contre don, utilisé pour certaines transactions commerciales. De même, des fonctionnaires y font parfois prévaloir des allégeances locales (claniques ou ethniques par exemple) sur celle à l'Etat. Tout cela est à même de favoriser l'usage de ressources publiques pour l'entretien de loyautés particulières (Bardhan, 1997).

Les théories basées sur la culture présentent tout de même certains biais. Il est bon de rappeler que la lutte contre la corruption n'est pas une préoccupation propre au monde Occidental. Le sujet est souvent jugé prioritaire par les habitants des pays en voie de développement (Bardhan, 1997). Il serait donc incorrect de dire que ces individus ne regardent pas d'un mauvais œil les pratiques liées à la corruption. Pourtant, ces habitants n'hésitent pas eux-mêmes à recourir à des pratiques de corruption. Conceptualiser la corruption comme un problème d'action collective permet d'éclairer ce constat paradoxal. Un habitant sait très bien qu'être le seul à ne pas être corrompu peut lui induire des coûts. Changer son comportement, cesser de recourir à la corruption, lui coûterait bien plus cher que d'agir comme les autres en continuant à y avoir recours. Un comportement de passager clandestin lui paraît profitable. Le recours à des alternatives comme le problème d'action collective illustre bien en quoi une explication culturaliste de la corruption n'est pas satisfaisante en elle-même.

Car son principal problème est son caractère très rapidement quasi-tautologique (Bardhan, 1997). L'argument selon lequel l'Histoire, la culture et des aspects sociaux d'un pays sont à l'origine du degré de corruption constaté présente certains fondements empiriques (Rose-Ackerman, 2006 ; Goel et Nelson, 2008). Mais il faut l'aborder avec prudence. Le prendre au premier degré suggérerait que la situation de pays corrompus serait inévitable, puisque leur culture ou histoire générerait de la corruption (Rose-Ackerman, 2006)¹². Le développement récent de pays où la corruption est très présente, comme la Chine, vient d'ailleurs contester cela (Rose-Ackerman, 2006).

iii. « *The Grabbing Hand* », les rentes à l'origine de la corruption :

« *The Grabbing Hand* » est le titre d'un livre de Shleifer et Vishny (Shleifer et Vishny, 1998). D'après eux, la plupart des suppositions des économistes quant au rôle des autorités publiques seraient fausses. Les autorités publiques ne seraient pas différentes des individus: elles seraient rationnelles et intéressées par leurs intérêts propres. Leur préoccupation serait donc d'arriver au pouvoir, puis de l'exercer et de le garder (Shleifer et Vishny, 1998). Dès lors, la corruption serait à envisager dans cette optique. Elle émergerait car les autorités publiques exploiteraient toutes les possibles rentes à leur disposition. Seules les institutions économiques, légales et politiques les limiteraient (Aidt, 2009).¹³

Cette théorie peut par exemple être mobilisée dans le cas de la Russie post-soviétique. Lors de la transition, la libéralisation économique n'empêcha pas la persistance de principes tel que le contrôle de l'Etat sur la distribution de certaines ressources. De même, certaines nouvelles activités n'avaient pas de normes légales pour les réguler: les décisions revenaient alors aux autorités locales (Levin et Satarov, 2000). Une telle situation nourrit la corruption. Elle permettait aux fonctionnaires d'utiliser leur position pour extraire des rentes. La faiblesse des institutions légales et politiques facilitait cela et créait même une certaine demande.

¹² Une approche en terme d'équilibres est plus à même d'éviter ces problèmes (Bardhan, 2009). Elle sera adoptée par la suite.

¹³ Les liens entre cette théorie et la définition des institutions données précédemment sont donc évidents. Cette théorie semble donc particulièrement appropriée pour étudier les interactions entre la corruption et les institutions.

En l'absence de protection institutionnelle, les entrepreneurs économiques se tournaient vers les fonctionnaires afin d'obtenir une protection particulière. Des relations basées sur la corruption émergent alors (Levin et Satarov, 2000).

Cette théorie sera privilégiée dans ce mémoire. Elle sera très largement reprise pour analyser l'économie de patronage qui émergea sous l'empire Qing et dans le cadre de laquelle des acteurs économiques se plaçaient sous la protection de fonctionnaires (Ma et Brandt et Rawski, 2012). Elle servira également à comprendre le système de pénuries constatées dans les économies socialistes (Shleifer et Vishny, 1992).

B. Les effets de la corruption sur la sphère économique:

Le premier point à traiter quant aux effets de la corruption sur la sphère économique est celui de leur caractère positif ou négatif. La théorie « Sanding the wheels » sera privilégiée: la corruption induit un nombre non négligeable de coûts. Malgré son caractère inévitable, la corruption semble avoir des effets néfastes sur l'activité économique. L'amplitude de ces effets dépend de la structuration de la corruption, qui peut être alors envisagée comme un marché parmi d'autres.

1. « Sanding the wheels » ou « greasing the wheels » ?

La position « Greasing the wheels » postule que la corruption peut-être efficace et favoriser les échanges, là où la position « Sanding the wheels » défend le point de vue opposé (Aidt, 2009),

La position « Greasing the wheels » a été pour la première fois défendue par Nathan Leff (Leff, 1969). D'autres chercheurs ont ensuite fourni des fondations théoriques. L'argument principal de ce courant est que la corruption permet à des échanges (qui n'auraient pas eu lieu sans elle) de survenir.

La corruption serait un facteur d'efficacité : grâce à elle, des acteurs du secteur privé pourraient corriger des échecs et erreurs du cadre juridique et réglementaire (Aidt, 2009).¹⁴

Cet argument est une extension d'un argument économique classique. Cet argument postule que dans le cadre d'un optimum de second-rang où les politiques en place contiennent des distorsions, des distorsions additionnelles sous la forme de marchés noirs ou de pots-de-vin peuvent améliorer la production de richesses (Bardhan, 1997). Ainsi, sous l'ère Soviétique en République de Georgie, la corruption a pu permettre de dépasser le problème des pénuries ou d'autres inefficacités propres aux économies planifiées. Cela s'est fait grâce à un marché illégal sous-tendu par une chaîne de pots-de-vin. Ce système impliquait une importante consommation de ressources. Mais il n'en permit pas moins indiscutablement à l'économie Georgienne de produire plus et d'allouer ses ressources un peu plus efficacement (Levy, 2007). La corruption servit donc d'instrument utilisé par certains acteurs économiques pour mener au mieux leurs activités dans des marchés défectueux.

Le point de vue « sanding the wheels » considère lui, au contraire, que la corruption crée les inefficacités plus qu'elle ne les corrige.¹⁵ Si cette théorie n'est pas récente, le livre de Shleifer et Vishny précédemment évoqué (*The Grabbing Hand*) lui a permis d'obtenir un souffle nouveau. Les lois et règlements défectueux seraient justement conçus afin de permettre la corruption. Les hauts fonctionnaires et le gouvernement, soit ceux participant à leur élaboration, agiraient ainsi afin de créer et profiter d'opportunités de rentes (Shleifer et Vishny, 1998). La corruption et les régulations inefficaces seraient donc les deux facettes d'une même pièce (Aidt, 2009). Des rentes basées sur la rareté d'un bien (celles rendues possibles par une pénurie dans une économie socialiste par exemple) ne seraient pas possibles sans la présence de régulations inefficaces. En retour, il faudrait que les individus soient prêts à payer pour obtenir ces biens rares (une licence par exemple), sous peine de quoi la corruption liée à ces rentes ne serait pas non plus possible (Aidt, 2009). La corruption ne serait alors pas le remède aux problèmes évoqués par l'argument « greasing the wheels » mais leur origine.

¹⁴ Il est possible de relier ce courant aux institutions qualifiables de déficientes (non évoquées jusqu'à présent). La corruption viendrait y pallier : cette hypothèse sera envisagée par la suite.

¹⁵ Là encore, une connexion avec les institutions déficientes est réalisable. La causalité serait alors inversée par rapport à la note précédente. Cette hypothèse sera également envisagée par la suite.

Les distorsions apparaîtraient justement à cause des possibilités offertes par la corruption qui leur est liée. La corruption inciterait donc à créer encore plus de ces distorsions, de ces régulations inefficaces. Loin d'être un facteur d'efficacité, la corruption aggraverait le mal qu'elle serait censée corriger (Aidt, 2009). L'exemple précédent sur la Georgie peut également être interprété selon ce point de vue. La corruption serait alors la cause des pénuries et du marché noir, et non sa solution. Le système de régulation aurait été justement pensé ainsi par les autorités publiques. Les autorités chercheraient par là à favoriser l'émergence des pénuries, du marché noir, et donc de la corruption. Cela leur offrirait des opportunités de rentes. Shleifer et Vishny ont justement défendu cette thèse dans un article portant sur les pénuries incessantes dans les économies socialistes: ils y expliquent que ces dernières étaient organisées intentionnellement par les autorités publiques afin de recevoir des pots-de-vin de la part de consommateurs rationnés (Shleifer et Vishny, 1992).

Les implications de ces deux points de vue sont radicalement différentes. Dans le premier cas, la corruption aurait un effet positif sur l'activité économique. Dans le second cas, au contraire, elle la parasiterait. L'option « Sanding the Wheels » sera pour l'instant privilégiée. Plus validée empiriquement (Aidt, 2009), elle paraît également mieux armée pour répondre théoriquement à son adversaire (Bardhan, 1997).

2. Les coûts de la corruption à l'origine de son caractère néfaste:

L'influence négative de la corruption sur l'activité économique se retrouve à travers différents mécanismes. La comparaison de la corruption avec les impôts peut permettre de les mettre en avant.

i. La réduction de l'investissement privé:

Des études empiriques ont montré qu'un haut de niveau de corruption est souvent présent en même temps que des problèmes de responsabilité publique, ainsi qu'avec une mauvaise protection des droits de propriété (Aidt, 2009).¹⁶ Ce constat n'est pas anodin. De par leur nature, il est difficile de garantir l'exécution d'un contrat de corruption. En effet, une partie lésée ne peut se rendre devant un juge ou une autorité compétente afin de demander l'application selon les termes prévus ou la réparation du préjudice (Shleifer et Vishny, 1993). La situation est d'autant plus problématique qu'il y a bien souvent un écart entre la transaction convenue et le bien ou service délivré (Shleifer et Vishny, 1993). Il l'a été dit précédemment: un système judiciaire efficace, capable d'assurer l'application des contrats et des droits de propriété est un déterminant essentiel de la performance économique (North, 1991). Ce mécanisme n'étant pas présent pour des échanges s'inscrivant dans le cadre de la corruption, l'incertitude y est plus forte, ce qui augmente les coûts de transaction et ainsi le coût global. La corruption réduit l'investissement privé, et donc la croissance économique. La diminution du taux d'investissement s'explique par le fait qu'une forte prégnance de la corruption ne rassure pas les investisseurs. L'incertitude y joue un rôle. Le problème ne réside pas dans l'allocation des ressources, les choix d'investissements réalisés peuvent être bons. Le souci vient du montant des fonds disponibles, ceux correspondant aux investissements (Mauro, 1995).

iii. Les coûts liés à l'impératif du secret :

Le caractère néfaste de la corruption peut présenter différents degrés. Malgré cela, même la forme optimale de corruption (celle nuisant le moins aux échanges économiques) sera toujours plus coûteuse que ce qui serait alors son activité sœur : la taxation. Cela s'explique par l'impératif du secret (Shleifer et Vishny, 1993). Les efforts des parties prenantes pour éviter d'être détectées et punies induisent des coûts. La corruption entraîne donc plus de distorsions que la taxation (Shleifer et Vishny, 1993).

¹⁶ On voit apparaître ici un possible effet négatif des interactions entre des institutions déficientes et la corruption sur l'activité économique.

L'impératif du secret est également la raison d'un autre coût potentiel de la corruption: l'hostilité au changement et à l'innovation (Shleifer et Vishny, 1993). Certains auteurs ont pu voir dans le cas de l'Empire Qing Chinois du XIX^{ème} siècle une illustration de ce fait. Le pays était alors caractérisé par une économie de patronage où la corruption était très présente. Ce système de patronage a pu empêcher le changement en dressant des barrières à l'entrée de nouveaux venus ou d'innovations technologiques. Cela constituerait l'un des facteurs à l'origine de la Grande Divergence puisque cela expliquerait en partie pourquoi la Chine n'a pas su bénéficier de la Révolution Industrielle (Brandt et Ma et Rawski, 2012).

iv. Les coûts pour les autorités publiques:

Si les impôts sont destinés au budget public, ce n'est pas le cas des pots-de-vin qui ne contribuent qu'à celui des fonctionnaires corrompus. La corruption peut donc réduire les revenus de l'Etat (Acemoglu et Verdier, 2000). Par exemple, l'expansion de l'économie parallèle dans la Russie post-Soviétique a réduit la collecte d'impôts et fragilisé le budget du gouvernement (Levin et Satarov, 2000).

Mais le coût de la corruption pour les autorités publiques ne se limite pas à la réduction du budget public. La corruption peut également entraîner une mauvaise allocation des fonds publics (Acemoglu et Verdier, 2000). En effet, dans ce cas là, les opportunités de rentes peuvent dicter les choix offerts aux consommateurs et producteurs. Cela se fait au détriment des critères légitimes que constituent les goûts, les coûts technologiques ou le bien fondé du projet (Shleifer et Vishny, 1993). L'allocation des ressources n'est donc pas optimale. Cependant, ce coût de la corruption n'est pas systématique. La corruption était très présente aux Etats-Unis au XIX^{ème} siècle. Cela n'a pas entraîné des choix non optimaux en ce qui concerne certains grands travaux publics comme le Canal d'Erie (Engerman et Kennet et Sokoloff, 2006) ou la gestion de nombreuses villes de l'époque (Menes, 2006).¹⁷ La corruption ne rime pas obligatoirement avec de mauvais choix d'allocation (Mauro, 1995).

¹⁷ Les conditions qui ont empêché cela relevaient de l'ordre de l'agencement institutionnel, comme cela sera étudié par la suite.

Le dernier aspect des coûts que la corruption entraîne pour les autorités publiques réside dans les coûts entraînés par la lutte contre la corruption. En effet, les ressources monétaires et temporelles affectées dans ce but auraient pu être exploitées autrement en cas d'absence de la corruption (Acemoglu et Verdier, 2000). La question du caractère inévitable de la corruption se pose alors.

3. Le caractère inévitable de la corruption :

En raison des coûts que la corruption entraîne pour les autorités publiques, le gouvernement cherche à instaurer des mécanismes pour lutter contre la corruption. Ceux-ci peuvent prendre la forme d'une rémunération incitative, de « salaires d'efficience » (Acemoglu et Verdier, 2000). Les membres de la fonction publique reçoivent alors des rentes monétaires qu'ils perdront si ils sont pris en flagrant délit de corruption. Seulement, en raison de la présence d'hétérogénéités dans les préférences des fonctionnaires, il n'est souvent pas optimal de payer la prime requise pour éradiquer toute la corruption (Acemoglu et Verdier, 2000). Car le montant de la prime incitant l'individu à ne pas accepter de pots-de-vin n'est pas la même pour tous les fonctionnaires. Supprimer entièrement la corruption ne serait donc pas forcément la solution la moins coûteuse: à partir d'un certain seuil, les économies réalisées ne contrebalancent plus le coût marginal de la hausse de la prime (Acemoglu et Verdier, 2000).

Supprimer complètement la corruption n'est également pas forcément la meilleure solution pour une autre raison. Certes, l'intervention du gouvernement risque de créer des opportunités de corruption, de potentielles rentes et une mauvaise allocation des ressources. Mais bien souvent, le marché est marqué par des dysfonctionnements: l'intervention du gouvernement n'est pas sans fondements. La corruption qui en résulte nécessairement est sûrement le moins pire des deux maux (Acemoglu et Verdier, 2000). Cela renvoie quelque peu à l'argument « Greasing the wheels » évoqué précédemment: la corruption devrait donc parfois être considérée comme une composante d'un équilibre dans lequel le marché est imparfait et où une fraction importante de la bureaucratie est malhonnête (Acemoglu et Verdier, 2000).

Dès lors, et puisque qu'empêcher la corruption peut être excessivement coûteux, l'optimum de second rang peut impliquer qu'une certaine fraction des fonctionnaires acceptent des pots-de-vin (Acemoglu et Verdier, 2000).

L'empire impérial Chinois constitue une illustration de ce problème. La corruption sous l'empire Qing était un phénomène coûteux pour l'empereur et pour la population (Brandt et Ma et Rawski, 2012). L'empereur, conscient de ces difficultés, tenta de limiter la corruption. Malheureusement, ses mesures augmentèrent plus les coûts administratifs qu'elles ne réduisirent les pertes induites par la corruption. L'empereur comprit vite qu'il lui était impossible, ou en tout cas extrêmement coûteux, d'éradiquer la corruption. Il se résolut donc à l'accepter tout en la limitant dans la mesure du possible (Brandt et Ma et Rawski, 2012).

4. Structure du marché de la corruption et amplitude de son effet sur l'activité :

Considérer la corruption comme un marché permet de mieux comprendre les variations des effets de la corruption sur l'activité économique selon les contextes. Un marché concurrentiel sera ainsi moins nocif qu'un marché avec un monopole collectif, mais surtout qu'un marché avec une multitude de monopoles indépendants (Shleifer et Vishny, 1993). Les déterminants des différentes structures de marché ne sont pas anodins: ils révèlent l'intérêt d'une analyse conjointe de la corruption et des institutions.

i. Les différentes formes du marché de la corruption :

Considérons la corruption comme un marché classique, avec une offre et une demande. L'offre est composée d'agents proposant des biens, des produits, officiellement détenus par l'Etat (Shleifer et Vishny, 1993). L'échange vise justement à transférer les droits de propriété vers l'acheteur. Les agents profitent de la transaction pour recevoir une commission. Généralement, les biens ou produits ne sont pas recherchés pour ce qu'ils sont en eux-mêmes. Ils le sont parce qu'ils sont nécessaires pour la poursuite d'une activité économique. Comme bien souvent, les passeports, les permis et les licences constituent l'exemple-type : ils sont requis pour respecter les lois ou les réglementations encadrant l'activité économique (Shleifer et Vishny, 1993).

Les agents constituant l'offre, c'est à dire des autorités publiques, sont justement les décisionnaires quant à l'attribution ou non de ces biens. C'est pourquoi ils peuvent en retirer un revenu avec la corruption (Shleifer et Vishny, 1993).

L'offre peut alors prendre différentes formes. La première est le monopole « collectif ». Le gouvernement y dispose d'un monopole sur la vente d'un produit (Shleifer et Vishny, 1993). La structure est similaire à un monopole classique dont disposerait une entreprise. Cette situation a été constatée dans différents cas: des régimes monarchiques comme les Bourbons, les Philippines des Marco ou les régimes communistes. Le monopole correspond à une corruption centralisée et présente ses caractéristiques. Il y est par exemple facile de savoir qui régler et pour quel montant (Shleifer et Vishny, 1993).

Dans la deuxième configuration, une multitude de monopoles indépendants coexistent. En effet, différentes composantes des autorités publiques (ministères et agences par exemple) y proposent des biens complémentaires. Elles en ont l'exclusivité: chaque composante est la seule à proposer son bien. Cela est d'autant plus important que les différents produits proposés sont substituables et non complémentaires (Shleifer et Vishny, 1993). Cette configuration rappelle plus la corruption décentralisée. Les différents vendeurs agissent indépendamment les uns des autres. Ils tentent de maximiser leurs propres revenus plutôt que le montant total des pots-de-vin perçus (Shleifer et Vishny, 1993). Dès lors, le prix à l'unité du pot-de-vin est plus élevé que dans la première configuration, tandis que le surplus des producteurs baisse. Les agents, indépendants, ne prennent pas en compte les effets d'une hausse de leur prix sur la demande des biens complémentaires. Les prix augmentent. Les ventes et le surplus total diminuent. En agissant ainsi, les agents composant l'offre s'handicapent mutuellement et nuisent aux consommateurs (Shleifer et Vishny, 1993). Cette situation est par exemple celle de certains pays Africains ou de la Russie post-communiste. La configuration la plus mauvaise est lorsqu'il n'y a pas de barrières à l'entrée du marché de la corruption. Tout nouvel arrivant a la possibilité de créer des lois ou réglementations faisant de lui le fournisseur exclusif d'un bien nécessaire. Si la liste des biens complémentaires n'est pas fixée, elle risque de s'élargir lorsque des opportunités de rentes lui sont liées.

Le résultat est sans appel: le nombre de pots-de vin à verser tend vers l'infini tandis que la vente de biens gouvernementaux ainsi que les transactions impliquant la corruption tendent vers 0 (Shleifer et Vishny, 1993).

La troisième configuration correspond à une situation de concurrence. Les biens proposés par les différentes composantes sont substituables. Un acheteur peut donc se procurer ce qu'il cherche auprès d'au moins deux points de vente gouvernementaux. Une compétition est introduite entre les différents acteurs de l'offre. Cela tend logiquement à réduire les pots-de-vin à un niveau près de zéro (Shleifer et Vishny, 1993). L'entente entre les acteurs de l'offre étant compliquée, il suffira à un demandeur se voyant exiger un pot-de-vin d'aller ailleurs. Parfois, la présence de plusieurs agents dans la composition de l'offre n'est pas nécessaire. Il suffit que le marché soit soumis à des entrées ou concurrences potentielles. Cette menace suffira à dissuader les agents de demander un pot de vin (Shleifer et Vishny, 1993).

ii. Les déterminants de la structure du marché de la corruption :

Certains facteurs expliquent pourquoi une forme s'imposera plutôt qu'une autre. Par exemple, la situation de monopole géré par le gouvernement, c'est à dire la forme maximisant le montant total de la corruption, nécessite certaines conditions. Elle n'est exécutable et conductible que lorsqu'une augmentation du montant du pot-de-vin est facilement détectable (Shleifer et Vishny, 1993). La capacité du cartel à punir les acteurs facturant des pots-de-vin excessifs est aussi essentielle (Shleifer et Vishny, 1993). Là encore, la similitude avec la corruption centralisée est frappante. Les Etats policiers, les petites oligarchies, les sociétés homogènes, sont donc plus à même de mettre en place cette structure que les sociétés moins bien contrôlées et plus hétérogènes (Shleifer et Vishny, 1993). Au contraire, si le souverain n'est pas en position de contrôler ou supprimer les rentes liées à la corruption, alors il sera difficile de mettre en place un monopole collectif. C'est ce qui explique la situation des anciens pays communistes. Enfin, le gouvernement n'est parfois même pas incité à essayer de profiter d'opportunités de corruption. Les pays où la compétition politique est plus présente ont une pression de l'opinion publique plus importante grâce à des lois, des élections démocratiques ou encore une presse indépendante.

Elles sont donc plus à même d'avoir un marché compétitif réduisant la corruption à son seuil minimal. (Shleifer et Vishny, 1993 ; Gentzkow et Glaeser et Goldn, 2006).

Or les lois, les élections démocratiques et la presse indépendante ont déjà été évoquées précédemment. Elles sont des institutions encensées pour leur effet positif sur l'activité économique. Mais elles semblent également avoir un effet sur la corruption. Dès lors, la question qui se pose est celle des liens entre les institutions et la corruption, ainsi que celle de l'influence de ces liens sur le développement.

Partie 2. Les effets croisés des institutions et de la corruption sur le développement :

Certains éléments de la première partie laissaient entrevoir des liens entre la corruption et les institutions, des liens qui ne seraient pas sans conséquences sur le développement économique. Il s'agit désormais de déterminer si les institutions ont une influence sur la corruption, ainsi que, le cas échéant, la nature de cette influence (positive ou négative). Cela n'empêcherait pas la corruption d'avoir potentiellement simultanément des effets sur les institutions. Là encore, ces effets, si ils étaient avérés, pourraient tout aussi bien augmenter la qualité des institutions que la diminuer. Cette corrélation entre la corruption et les institutions complique la détermination de la causalité et donc la compréhension des raisons (ou non) du développement. L'impact de la qualité des institutions sur la corruption semble assez net. Il est par contre plus délicat de déterminer l'influence que peut avoir en retour la corruption sur les institutions.

Section 1. L'équilibre institutionnel, déterminant du degré de corruption:

Des institutions de qualité vont de paire avec une réduction de la corruption. Des institutions de mauvaise qualité tendent plutôt à la faire augmenter.

A. Des institutions efficaces porteuses d'une réduction de la corruption :

De nombreuses institutions favorisent la réduction de la corruption. Dans certains cas, ces institutions agissent ainsi afin d'assurer que la corruption ne vient pas nuire au rôle positif d'un équilibre institutionnel efficace sur le développement. Dans d'autres cas, cette influence sur la corruption est plus un effet indirect voire secondaire d'institutions servant également d'autres objectifs (à l'instar de la démocratie). Cette capacité qu'ont certaines institutions à réduire la corruption s'explique par certains mécanismes. Sur ce dernier point, ré-invoquer le concept du conflit principal-agent peut-être pertinent.

1. Des institutions anti-corruption, outil de préservation des institutions efficaces:

La corruption représente une menace à même de dévoyer un cadre institutionnel propice au développement. Cela explique pourquoi des institutions spécifiquement conçues pour lutter contre la corruption ont pu être incorporées dans ces cadres institutionnels afin de les préserver. L'exemple de la Podesteria Génoise en constitue une illustration pertinente.

i. Le potentiel dévoiement des institutions positives pour le développement par la corruption :

Comme il l'a été dit, l'Etat doit être assez fort pour s'imposer et imposer le respect de certaines règles sans que les gouvernants ne soient incités à les violer eux-mêmes (Olson, 1993). Dès lors, la corruption représente une menace puisqu'elle pourrait justement constituer une telle incitation. La corruption les amènerait à privilégier des intérêts particuliers au détriment de l'intérêt collectif. Un tel arbitrage pourrait par exemple se faire au détriment des droits de propriété, soit des institutions accompagnant le développement économique (Milgrom, North & Weingast, 1990). La corruption représenterait alors une menace intrinsèque pour le cadre institutionnel décrit précédemment. Cela pourrait se répercuter sur ses effets sur la croissance (North, 1990). Dès lors, d'autres institutions dédiées formellement ou non à la lutte contre la corruption ont souvent émergé. Elles sont alors une composante de l'équilibre institutionnel efficace et visent à le garantir, à le sauvegarder (Greif, 2006).

ii. La Podesteria Génoise, la mise en place d'un « Third Party enforcement » :

La Podesteria Génoise constitue un exemple résumant parfaitement l'ensemble de ces points. Gênes connut au XI^{ème} siècle un conflit larvé (une opposition qui tourna même parfois à la guerre civile) entre ses deux clans principaux. Un tel conflit nuisait à la croissance de la ville, puisque l'équilibre politique en place n'incitait pas les clans à dévouer leurs ressources au bien collectif. En effet, les deux clans se concentraient avant tout sur leur puissance militaire. La peur d'un comportement opportuniste et d'une trahison de l'autre partie compliquait leur collaboration (Greif, 2006). La Podesta fut alors mise en place en 1194.

Ce système résolut les problèmes principaux. Gênes connut une période de calme politique, une ère pendant laquelle les clans réunirent leurs ressources et où la croissance économique fut forte. La Podesteria permit la coopération et l'ordre (Greif, 2006).

Pour cela, elle reposait sur une nouvelle institution à l'origine de son nom: la Podesta. La Podesta était une personne non-Génoise. Cette dernière gouvernait la cité. Elle possédait le pouvoir politique, militaire, judiciaire et administratif. La Podesta permettait la coopération entre les deux clans grâce à une balance des pouvoirs bien dosée. La Podesta ne disposait pas des moyens suffisants pour s'opposer aux deux clans simultanément. Mais ses ressources étaient suffisamment importantes pour dissuader un clan d'attaquer l'autre. En effet, un tel comportement aurait irrémédiablement entraîné la constitution d'une coalition entre le clan attaqué et la Podesta. L'équilibre était justement pensé de sorte à ce qu'aucun des deux clans ne puisse gagner contre une coalition composée de l'autre partie et de la Podesta (Greif, 2006). Le conflit cessa donc d'être une option pertinente pour les deux clans qui commencèrent à collaborer.

iii. La Podesteria Génoise, les mesures anti-corruption :

Cependant, pour que ce système soit viable, il fallait que la Podesta reste neutre. Ou plutôt, il ne fallait pas qu'elle prenne parti pour une raison différente de celles tout juste décrites. Or la corruption aurait pu menacer cela. L'un des deux clans aurait pu acheter la Podesta pour être favorisé, voire même pour éliminer (y compris militairement) son adversaire. La corruption aurait donc pu rendre la Podesteria inopérante (Greif, 2006).

C'est pourquoi des mesures furent instaurées pour prévenir cela. Elles furent intégrées à la Podesteria dès la mise en place de ce système (Greif, 2006). La Podesta devait respecter la loi. Elle était soumise à des règles et régulations. Son mandat n'était souvent que d'un an. Elle n'était pas autorisée à acheter des propriétés à Gênes, à s'y marier, à y socialiser avec la population ou même à y avoir une quelconque transaction commerciale. La Podesta ramenait ses propres soldats. Elle devait quitter la ville avec eux à la fin de son mandat et ne pouvait y retourner avant plusieurs années.

Afin d'être certain que la Podesta ne puisse développer des relations privilégiées avec l'un des clans dominant une part ou une autre de la ville, la Podesta changeait régulièrement de résidence jusqu'à ce qu'une résidence particulière lui soit construite.

Outre ces restrictions, la Podesta n'avait pas les mains complètement libres quant aux actions prises dans le cadre de son mandat (Greif, 2006). Ses décisions principales devaient être approuvées par une assemblée constituée d'habitants de la ville. Celle-ci disposait des pleins pouvoirs. Le Podesta ne pouvait pas non plus quitter immédiatement la ville à la fin de son mandat. Elle devait y rester 15 jours de plus, délai pendant lequel son comportement lors de son mandat était audité. Toute déviation vis à vis des attitudes prescrites se voyait sanctionner par une amende à régler afin de pouvoir quitter la ville. Enfin, la préoccupation de la Podesta pour sa réputation l'incitait également à ne pas recourir à la corruption. Car le système de la Podesteria se révéla si efficace que de nombreuses autres cités l'adoptèrent. Une bonne réputation permettait donc à une Podesta de trouver un nouveau poste plus facilement à la fin de son mandat. Cela ne l'incitait pas à écorner sa réputation en acceptant des pots-de-vin (Greif, 2006).

La Podesteria constitue un cas d'école reliant explicitement l'effet positif des institutions sur le développement et la mise en place de mesures anti-corruption pensées pour préserver ce rôle. Ceci dit, la réduction de la corruption fut bien souvent rendue possible par le développement d'institutions servant également d'autres rôles, voire pensées pour des raisons tout à fait différentes.

2. La démocratie, une source (indirecte) d'institutions réduisant la corruption :

La réduction de la corruption par des institutions peut parfois être un de leurs effets indirects et secondaires. La démocratie et ses institutions constituent un bon exemple de cette réalité. Certes, leur influence sur la corruption n'est pas étonnante puisqu'elles assurent le « credible commitment » des autorités publiques. Mais des institutions comme l'Etat de droit ou une presse indépendante et informative n'ont pas émergé uniquement et spécifiquement dans l'optique de réduire la corruption. Cela ne les a pas empêché d'avoir cet effet.

i. l'Etat de droit et la réduction du pouvoir discrétionnaire :

L'existence de l'Etat de droit ne se justifie pas qu'en raison de son action vis à vis de la corruption, loin de là. Cependant, celle-ci est indéniable. L'Etat de droit favorise sa réduction. Il renvoie à des institutions favorables à la croissance décrites précédemment. Il peut-être défini comme un système dans lequel les individus et la puissance publique sont soumises au droit (Kelsen, 1967).¹⁸ L'Etat de droit rend plus difficile le recours à la corruption en réduisant le pouvoir discrétionnaire des bureaucrates et hommes politiques. Leur liberté est moins grande puisqu'ils doivent respecter des règles et procédures. La place du discrétionnaire dans l'exercice de fonctions publiques est moins forte. Cet encadrement réduit les possibilités de corruption (Bodenhorn, 2004).

Le cas de l'établissement de la loi « Free Banking » par l'Etat de New York en 1838 illustre très bien cette réalité (Bodenhorn, 2004). Cette loi a en effet amené des politiciens corrompus à abandonner une rente liée à la corruption. La législation en vigueur avant cela limitait le nombre de licences autorisant à créer une banque. Leur mise en circulation était rare. Des individus étaient donc prêts à payer très cher pour en obtenir une. Des politiciens n'hésitaient pas à recevoir des pots-de-vin en échange de leur vote pour une allocation de licence (Bodenhorn, 2004). La situation correspondait exactement au modèle décrit par Shleifer et Vishny dans leur livre « The Grabbing Hand » (Shleifer et Vishny, 2002).¹⁹ Mais l'opinion publique apprécia de moins en moins ce système. Ce ne fut pas tant la corruption qui se trouva directement pointée du doigt. Le public contesta plutôt progressivement le caractère globalement injuste et inéquitable de ce fonctionnement, et ce d'autant plus qu'il était également à l'origine du trop faible nombre de banques existantes (Bodenhorn, 2004).²⁰

¹⁸ Bien que le concept d'Etat de droit soit très mobilisé et mis en avant par les économistes s'inscrivant dans la perspective de la nouvelle économie institutionnelle, aucune définition précise ou faisant consensus n'en a été donnée. Recourir à une définition juridique peut-être un palliatif, tout en gardant en tête que les juristes débattent encore du sens de ce terme. Les définitions mobilisées dans une optique économique présentent donc des limites qu'il est important de ne pas oublier (Rodrik, 2007).

¹⁹ Cela renvoie en effet à l'idée de règles fixées par les autorités publiques dans l'optique de se créer des opportunités de rentes grâce à la corruption (Shleifer et Vishny, 2002).

²⁰ Là encore, le parallèle avec les théories de Shleifer et Vishny est frappant: le nombre de banques trop faible résulte-il de causes similaires de celles à l'origine des pénuries constatées dans les économies soviétiques (Shleifer et Vishny, 1991) ?

Une première tentative pour limiter la corruption dans ce domaine eu donc lieu. L'évoquer est intéressant pour une raison: son échec. Cette réforme augmenta le nombre d'accords requis lors du vote par la chambre pour autoriser l'allocation d'une licence de banque. Les effets de cette réforme sur la corruption ne sont pas connus. Ce qui n'est pas le cas de l'influence qu'elle eu sur la croissance du secteur bancaire, qui s'en trouva très endommagée (Bodenhorn, 2004). Cette réforme prouve donc un point qu'il n'est pas inutile de rappeler: des institutions mises en place pour lutter contre la corruption afin de préserver l'activité économique peuvent au contraire nuire à cette dernière.

Une deuxième réforme fut donc menée. Celle-ci réussit. Elle mit entre autres en place un fonctionnement conforme à l'Etat de droit. La gestion de ce domaine ne releva plus des élus et de la Chambre de l'Etat, mais d'une administration soumise à des règles, procédures et politiques relativement inflexibles. Les fonctionnaires étaient plus contrôlés et disposaient de moins de pouvoir discrétionnaire. Ils étaient bien moins enclins à la corruption (Bodenhorn, 2004). Cet exemple illustre le rôle que peut jouer la démocratie. Cette dernière prit ici la forme de la pression exercée par l'opinion publique, pression qui fut à l'origine de la mise en place d'un système plus conforme à l'Etat de droit. Si la corruption n'était pas la préoccupation unique ou principale derrière ces évolutions, celle-ci se retrouva tout de même réduite.

ii. Une presse indépendante et informative, une menace pour l'impératif du secret:

La démocratie favorise également la présence d'une autre institution: des médias libres, informatifs et indépendants (North, 1990). L'impératif du secret est au cœur de la corruption et de ses coûts (Shleifer et Vishny, 1993). Les médias vont alors la limiter pour une raison principale: ils augmentent les risques d'une divulgation de ces pratiques, et ainsi les coûts liés à la corruption (aussi bien ceux pour la cacher que ceux induits en cas de révélation). La démocratie réduit ainsi indirectement la corruption à travers l'action des médias.

L'émergence d'une presse écrite non partisane aux Etats-Unis entre 1870 et 1920 semble le démontrer (Gentzkow et Glaeser et Goldn, 2004). Les journaux existaient déjà avant cette date. Mais ils étaient très partisans, et servaient surtout de canaux d'information pour différents partis politiques. Au contraire, durant ces cinquante années, de nombreux journaux gagnèrent leur indépendance et mirent au cœur de leur mission la transmission d'une information neutre. Le nombre total de tirages augmenta également. Parallèlement à ce mouvement, la corruption déclina de manière significative. Glaeser, Gentzkow et Goldn ont émis l'hypothèse que la montée en puissance de cette institution que constitue une presse libre et indépendante participa à cette réduction de la corruption (Gentzkow et Glaeser et Goldn, 2004).

Plusieurs des grands scandales de l'époque liés à la corruption furent exposés par la presse (Gentzkow et Glaeser et Goldn, 2004). Ce fut le cas de celui du Crédit Mobilier of America. Il s'agissait d'une compagnie dont la mission était de financer la construction du premier chemin de fer transcontinental aux Etats-Unis. Mais la compagnie fit faillite dans un scandale révélé en 1872 par un journaliste du New York Sun. En effet, les propriétaires de la compagnie avaient profité du projet pour s'enrichir grâce à des moyens douteux, notamment la corruption de fonctionnaires du gouvernement. Ces derniers leur accordaient en échange subventions et terrains à bas prix. La participation de groupes spéculatifs à ce système le transforma en un vaste réseau de corruption. La révélation de son existence au grand public entraîna la faillite de l'entreprise en question et mit à mal la carrière des politiciens concernés. La presse révéla également, 50 ans plus tard, le scandale du Teapot Dome. Des compagnies pétrolières y avaient corrompu le secrétaire d'Etat à l'intérieur pour leur accorder des concessions d'exploitation dans des conditions troubles (réserves prévues pour d'autres fins, prix bas, absence de mise en compétition). Là encore, la révélation de l'affaire fut lourde de conséquences pour les acteurs concernés. Cela coïncide justement avec un autre point important : la révélation par la presse, lors de cette période, de scandales majeurs liés à la corruption entraîna des pertes considérables pour les intéressés (Gentzkow et Glaeser et Goldn, 2004).

Les défaites électorales les plus importantes du Tammany Hall²¹ furent le résultat de campagnes de presse contre la corruption municipale. Les actions menées contre la corruption sur cette période eurent en outre plus de succès lorsqu'elles étaient couvertes et supportées par une campagne de presse (Gentzkow et Glaeser et Goldn, 2004). Enfin, l'usage par les politiciens de ressources gouvernementales ou de pots-de-vin pour contrôler ou faire taire la presse constitue un autre indice quant aux risques qu'elle pouvait présenter pour eux et son influence sur la corruption (Gentzkow et Glaeser et Goldn, 2004).

3. La résolution du problème principal-agent derrière la corruption grâce aux institutions :

Quels sont les mécanismes qui permettent aux institutions de réduire la corruption ? Les institutions peuvent agir sur le problème principal-agent sous-tendant la corruption. La réponse est alors une solution classique face aux conflits d'agence: aligner les intérêts de l'agent sur ceux du principal.

i. Le Confucianisme, une institution informelle :

Cela peut être fait par des moyens informels. Le cas du Confucianisme sous l'empire Chinois l'illustre (Brandt et Ma et Rawski, 2012). Confrontés à des problèmes de corruption, différents empereurs eurent recours à cette idéologie pour tenter de la limiter. Car l'idéologie Confucéenne présentait un intérêt: celui de prescrire des codes de conduite pour tous les groupes sociaux. Si elle était suivie, elle permettait de promouvoir le comportement attendu de la part des bureaucrates (et non un comportement opportuniste) malgré l'absence d'un contrôle efficace et permanent du centre du pouvoir. L'objectif, classique dans le cadre de relations d'agence, était d'aligner les intérêts de l'agent sur ceux du principal (Brandt et Ma et Rawski, 2012).

Le Confucianisme visait donc à faire intérioriser aux bureaucrates qu'ils étaient au service de l'empereur et de la collectivité et que servir leurs intérêts personnels, notamment en ayant recours à la corruption, constituait un écart.

²¹ La machine politique du Parti Démocrate l'aidant à contrôler la ville et l'Etat de New York, notamment grâce au recours à la corruption.

ii. La WPA aux Etats-Unis, une institution formelle de sanction et contrôle :

Les institutions peuvent parvenir à atténuer ou résoudre le problème principal-agent lié à la corruption de manière plus formelle. Des mécanismes peuvent augmenter la capacité du principal à obtenir de l'information, à contrôler le comportement des agents et à sanctionner les comportements inadéquats. Les évolutions constatées dans l'organisation des politiques d'aides publiques Américaines lors du New Deal illustrent cela (Wallis et Fishback et Kantor, 2006).

Les administrations américaines en charge de la distribution des aides publiques étaient réputées comme corrompues avant 1933. Ce qui ne fut pas le cas du système moderne d'aides sociales mis en place par les réformes du New Deal. La corruption y fut considérablement réduite (Wallis et Fishback et Kantor, 2006). Cela fut rendu possible par la promulgation de règles non-discrétionnaires ainsi que par la poursuite des personnes se livrant à ces malversations. Mais de telles solutions n'étaient envisageables que si l'autorité détenant le pouvoir de le faire les souhaitaient.

Dans un premier temps, ces compétences administratives et fiscales étaient détenues par les Etats Fédérés eux-mêmes. Le fonctionnement était décentralisé. L'administration centrale et l'Etat Fédéral pouvaient verser des fonds destinés à l'aide publique, mais ils n'avaient aucun droit de regard quant à leur utilisation. Cette situation correspondait à celle du premier système d'aides sociales, celui mis en place dans le cadre du premier New Deal entre 1933 et 1935 : la FERA. Les fonds accordés à un Etat par la FERA devenaient la propriété de l'Etat auquel ils étaient alloués. Le pouvoir de mener des enquêtes et de délivrer des sanctions contre la fraude et la corruption revenait à l'Etat Fédéré. Il y avait donc un important problème principal-agent (Wallis et Fishback et Kantor, 2006). Le principal, l'administration fédérale, souhaitait voir ses fonds servir leur but premier: prodiguer une assistance aux personnes en difficulté. Seulement, le cadre institutionnel en vigueur à cette époque faisait de ce domaine la prérogative des Etats. Le principal pouvait donc distribuer des ressources dans ce but à l'agent, mais l'agent pouvait les utiliser à d'autres fins sans que le principal puisse le savoir ou même agir contre cela (Wallis et Fishback et Kantor, 2006).

Les Etats pouvaient donc servir leurs propres intérêts, ce qui se traduisait parfois avec une allocation de ces fonds dans une logique de corruption (Wallis et Fishback et Kantor, 2006).

L'administration centrale eu les moyens de remédier à cela lors du second New Deal. Elle changea les règles institutionnelles régissant le secteur des aides sociales. Un système centralisé fut instauré. Une nouvelle structure, la WPA, fut créée. Ses employés travaillaient directement pour l'Etat Fédéral. Le problème principal-agent fut alors fortement réduit (Wallis et Fishback et Kantor, 2006). Les administrateurs de la WPA, responsables devant l'administration fédérale, avaient un contrôle complet sur l'utilisation des fonds qu'ils avaient alloués, même à l'échelle de l'Etat ou à une échelle plus locale. Ils pouvaient complètement la contrôler. Il était donc désormais possible de codifier et réguler la délivrance d'aides sociales à tous les niveaux. Les administrateurs de la WPA disposaient d'un pouvoir d'audit étendu: ils vérifiaient les décisions financières et individuelles prises. Ils avaient également la possibilité d'enquêter si un choix leur paraissait étonnant ou si ils recevaient une plainte. Ils disposaient enfin du pouvoir de sanctionner. Ainsi, le problème principal-agent auquel était confronté l'administration fédérale fut donc fortement réduit par cette réforme (Wallis et Fishback et Kantor, 2006). Elle disposait désormais du pouvoir discrétionnaire en matière d'administration fiscale et sociale. La marge de manœuvre des agents était fortement réduite. Ce contrôle accru aligna leurs intérêts sur ceux de l'administration Fédérale.

Or il n'était pas du tout dans l'intérêt de Roosevelt de permettre le maintien de pratiques de corruption. Au contraire, il lui fallait les réduire afin de ne pas être attaqué sur ce point ou même afin d'assurer la réussite de son projet d'aides sociales. Cela, couplé au nouveau système de la WPA, explique donc la réduction de la corruption dans ce domaine à cette période (Wallis et Fishback et Kantor, 2006).

B. Des institutions déficientes vectrices de corruption :

A l'opposé de la situation précédente, certaines institutions peuvent favoriser la corruption. Il s'agit surtout d'institutions qualifiables de déficientes. Le lien entre ces institutions et la corruption se fait par l'intermédiaire des organisations. Ces dernières cherchent à bénéficier des opportunités qu'offre un cadre institutionnel défaillant. La corruption leur permet alors de parvenir à cela. Une distinction est à faire entre les organisations gagnant à corrompre (soit la plupart) et celles gagnant à être corrompues (soit les autorités publiques). Les avantages recherchés sont alors différents, bien que symétriques. Le cas de la Chine de l'empire Qing servira d'illustration.

1. La corruption et les organisations, profiter des opportunités créés par le cadre institutionnel :

Les opportunités créées par un cadre institutionnel déficient se présentent pour certaines organisations sous la forme de droits exclusifs ou de monopoles à saisir. Le recours à la corruption, notamment à travers le versement de pots-de-vin, peut alors être un outil très efficace pour y parvenir.

i. Les cadres institutionnels déficients :

Toutes les configurations institutionnelles ne sont pas forcément favorables au développement économique. Plusieurs exemples de ce genre de situations ont déjà été évoqués, comme l'Espagne du XVIII^{ème} siècle (North, 1990) ou la Russie post-communiste (Levin et Satarov, 2000). Dès lors, les institutions ne remplissent pas le rôle mis en avant précédemment. Le problème peut venir de l'« enforcement » (les institutions ne servent pas, ou peu, à assurer l'exécution des contrats) ou du « commitment » (les institutions n'empêchent pas, ou moins, les autorités publiques de recourir à des procédés comme l'extraction). Dès lors, elles ne favorisent pas la coopération, ne réduisent pas l'incertitude inhérente aux échanges économiques, et ne diminuent pas les coûts de transaction. Les droits de propriété y sont mal attribués ou mal protégés. Cela n'incite pas les acteurs économiques à se tourner vers des activités productrices de richesses. L'activité économique, et ainsi le développement, s'en retrouvent réduits (North, 1990).

Il est important de ne pas négliger l'étude de ces configurations car elles ne constituent pas des exceptions. Au cours de l'histoire, la plupart des cadres institutionnels en étaient plus proches que des équilibres institutionnels efficaces décrits précédemment. Cela reste le cas pour beaucoup de pays aujourd'hui, notamment les pays en voie de développement (North, 1990).

ii. L'action des organisations dans un cadre institutionnel déficient :

Ces cadres institutionnels déficients ne sont pas sans influence sur le développement potentiel de la corruption. Mobiliser à nouveau le concept d'organisation (North, 1990) est utile pour comprendre les ressorts derrière ce lien. Les organisations mettent en avant des connaissances, compétences et apprentissages. Comme il l'a été dit précédemment, cet ensemble est le résultat des incitations ancrées dans les contraintes institutionnelles. Ainsi, même dans le cas d'institutions déficientes, des organisations vont émerger afin de maximiser leur situation en profitant des possibilités offertes par le cadre institutionnel (North, 1990). Mais les opportunités à saisir sont alors toutes autres.

Les équilibres institutionnels déficients sont eux aussi marqués par une grande diversité de formes. Généralement, les droits de propriété y sont mal sécurisés et les lois mal appliquées. Des barrières et restrictions à l'entrée visant à favoriser des monopoles peuvent également y être constatées. Tout cela a des conséquences sur les activités les plus profitables pour les organisations. Celles-ci seront alors de l'ordre du commerce, des activités redistributives ou des marchés noirs (North, 1990). La corruption n'est pas étrangère à tout cela. Dans ce genre de configurations, le seul moyen pour que des entreprises d'une certaine taille puissent exister est à travers une protection, un traitement favorisé, de la part du gouvernement. Ce traitement peut prendre diverses formes comme les subventions ou l'imposition de prix minimums. En retour, les entreprises concernées versent bien entendu des pots-de-vin aux gouvernement et fonctionnaires (North, 1990). La corruption apparaît alors comme une conséquence de ce cadre institutionnel déficient: elle est un outil à la disposition des organisations, un instrument leur permettant de tirer profit des opportunités offertes par cet équilibre défavorable au développement économique.

Certains exemples mobilisés précédemment n'échappaient pas à cela. La Russie en transition après l'ère Soviétique présente plusieurs de ces traits. Différentes formes d'allocations – notamment celles liées à la privatisation de la propriété de l'Etat ou à l'exécution et à la distribution du budget – donnaient lieu à de la corruption (Levin et Satarov, 2000). L'existence de droits exclusifs accordés par l'Etat constituait également une porte d'entrée pour des opportunités d'enrichissement. Le fort degré de corruption observée alors dans le pays s'expliquait notamment par le fait qu'elle permettait d'accéder à celles-ci (Levin et Satarov, 2000). Le système règlementant l'allocation des licences bancaires aux Etats-Unis dans l'Etat de New York avant la réforme de 1838 connaissait une situation similaire. Les licences accordées étaient rares (ce qui augmentait d'ailleurs l'intérêt d'en posséder une) et offraient des opportunités non négligeables. La corruption était un recours pertinent, sinon nécessaire, pour en obtenir une (Bodenhorn, 2004).

2. La corruption et les détenteurs de fonctions publiques :

Pour d'autres organisations (les autorités publiques), les principales opportunités présentes dans un cadre institutionnel déficient prennent la forme de rentes. En adéquation avec la théorie « The Grabbing Hand » de Shleifer et Vishny (Shleifer et Vishny, 1998), les autorités publiques agissent afin de maximiser leurs opportunités de rentes. Cela peut se traduire par la mise en place de systèmes de corruption.

i. La maximisation des opportunités de rentes :

Les entreprises ne sont pas les seules organisations pour lesquelles un cadre institutionnel déficient rend la corruption intéressante. La théorie « The Grabbing Hand » de Shleifer et Vishny postule que les autorités publiques exploitent toutes les possibilités de rentes qu'elles peuvent trouver (Shleifer et Vishny, 1998). Seules les institutions économiques, légales et politiques les limiteraient (Aidt, 2009). Dès lors, si le cadre institutionnel est déficient, sa capacité à freiner les autorités publiques est amoindrie, si ce n'est inexistante.

Cela est d'autant plus important que les autorités publiques ne sont pas des organisations comme les autres: elles font partie de celles disposant du pouvoir de modifier incrémentalement le cadre institutionnel (North, 1990).²² Les autorités publiques vont alors être à même de profiter des opportunités de rentes disponibles, voire même d'en créer de nouvelles. Là encore, le cas du secteur bancaire à New York avant la réforme de 1838 illustre ce phénomène. La législation mise en place limitait le nombre de chartes bancaires et était organisée de sorte à inciter au versement de pots-de-vin aux élus. La licence bancaire était accordée ou non suite à un vote de la Chambre de l'Etat de New York (Bodenhorn, 2006). Le cadre institutionnel favorisait donc la corruption et l'extraction de rentes.

Toutes les formes de corruption ne sont pas égales dans le potentiel d'extraction de rentes qu'elles offrent. La grande corruption, la centralisée, « la without theft » et celle organisée autour d'un monopole collectif font souvent partie de la configuration la plus pratique pour les autorités publiques. Cela provient du fait qu'un cadre institutionnel, même déficient, ne permet pas aux autorités publiques d'avoir les mains complètement libres. Les autorités publiques y font face à des contraintes. Les formes de corruption tout juste citées sont alors les plus utiles pour maximiser les revenus issus de la corruption. L'étude des pénuries dans les économies socialistes met cela en avant.

ii. Illustration, le cas des pénuries dans les économies socialistes :

Ces pénuries résultaient du comportement des autorités publiques. Celles-ci se souciaient prioritairement de leurs intérêts (Shleifer et Vishny, 1992). Le cadre institutionnel était celui d'une économie socialiste. Deux traits y étaient importants. L'industrie (l'ensemble composé des bureaucrates et des dirigeants d'entreprise) fixait les prix officiels et la quantité produite. Mais l'industrie ne tirait officiellement aucun gain des profits réalisés (Shleifer et Vishny, 1992). L'industrie contourna cette contrainte institutionnelle en agissant sur d'autres points afin de créer des pénuries de biens. Ces pénuries constituaient des opportunités de rentes dont les flux prenaient la forme de pots-de-vin-récurrents.

²² Cette capacité introduit l'idée que la corruption puisse, par l'intermédiaire d'organisations, influencer en retour le cadre institutionnel.

Cependant, même l'orchestration de ces pénuries restait soumise à certaines règles (Shleifer et Vishny, 1992). C'est pourquoi l'industrie ne pouvait obtenir son niveau de rente maximal potentiel. Pour cela, le prix officiel des biens aurait dû être fixé à zéro. Une telle configuration aurait fait peser sur les autorités centrales un déficit budgétaire trop élevé, ainsi que des pressions de la part des consommateurs trop importantes (Shleifer et Vishny, 1992). La corruption prit donc la forme d'une corruption « without theft ». Elle était liée à des transactions officielles. L'intérêt des pénuries est qu'elles incitaient l'industrie à restreindre sa production au niveau pour lequel le revenu marginal était égal au prix officiel (Shleifer et Vishny, 1992). La production qui y était associée était ainsi inférieure à la demande (voir annexe 4). Les consommateurs étaient rationnés. Le prix et la valeur des biens concernés augmentaient. Les consommateurs potentiels étaient alors prêts à offrir des pots-de-vin pour obtenir ce bien. Pour que ce système fonctionne, aucune entreprise ne devait avoir la possibilité d'augmenter l'offre, de descendre le prix officiel ou même de diminuer le montant des pots-de-vin à verser. Les bureaucrates s'assuraient donc de la collusion entre les entreprises (Shleifer et Vishny, 1992). La corruption y était ainsi nécessairement centralisée sous la forme d'un monopole collectif: la perception des pots-de-vin était menée de manière efficace et coordonnée.

Si Shleifer et Vishny admettent que leur modèle est établi à partir du cas des économies socialistes, ils n'en rappellent pas moins qu'une logique similaire peut-être présente ailleurs. Ce fut notamment vrai pour la Chine sous l'empire Qing.

3. Illustration, la Chine sous l'empire Qing :

Certains aspects de l'équilibre Chinois sous l'empire Qing présentaient des déficiences dont des organisations surent tirer profit. Le résultat fut l'apparition d'une économie de patronage où la corruption jouait un rôle essentiel. Cette économie se traduisait entre autres par des relations patron (fonctionnaires) – client (entreprises). Les entreprises y gagnaient des droits exclusifs et des monopoles commerciaux. Les fonctionnaires, eux, y bénéficiaient de rentes constituées par les flux de pots de vin.

i. Les défaillances de l'équilibre institutionnel traditionnel Chinois :

Le cadre institutionnel observé à l'époque ne se limitait pas aux aspects évoqués par la suite. Mais ceux-ci sont d'une importance toute particulière pour comprendre la place que pu y prendre la corruption. Sous l'empire Qing, le pouvoir politique était largement concentré entre les mains de l'empereur (Brandt, Ma et Rawski, 2012). Cela représentait une rupture avec les quatre ou cinq siècles précédents, où ce pouvoir était contrebalancé par un gouvernement (appelé cabinet impérial) relativement autonome ainsi que par des aristocraties régionales. Sous l'Empire Qing, l'empereur disposait d'un pouvoir absolu. Les contraintes pesant sur lui étaient alors bien plus légères. La théorie du « despotisme oriental » a bien souvent été appliquée pour ces raisons au cas Chinois. Beaucoup d'auteurs y ont vu (avec la corruption) l'une des causes de la Grande Divergence. Une littérature plus récente nuance quelque peu cette théorie (Brandt et Ma et Rawski, 2012). Elle rappelle que les règles impériales ont constitué un cadre où les paysans étaient taxés de manière non abusive. Ils bénéficiaient de droits de propriété relativement protégés. L'Etat intervenait peu dans les activités économiques. L'Etat, particulièrement de par ses caractéristiques les plus absolues, son caractère politique très centralisé ainsi que son fonctionnement fiscal, aurait participé à la formation de droits de propriété. Il aurait permis un certain « enforcement » des accords économiques pour des raisons similaires. Si l'empire Chinois n'est donc pas forcément conforme aux descriptions qui ont pu en être faites, son effet sur l'activité économique n'en restait pas moins ambigu (Brandt et Ma et Rawski, 2012). En effet, il n'échappait pas pour autant au dilemme classique posé par Douglass North. Le problème ne venait pas du « credible enforcement », mais du « credible commitment ». Les habitants y jouissaient de certains droits de propriété. Cependant, la garantie de ces derniers n'était pas juridique mais politique. Aucune règle formelle ne les préservait d'une spoliation par l'Empereur: l'absence de tels comportements relevait avant tout de règles politiques. La garantie des droits de propriété y était donc imparfaite (Brandt et Ma et Rawski, 2012). Cette défaillance ne fut pas sans conséquences.

L'absolutisme Chinois joua également un rôle important pour une autre raison: il fut à l'origine de la mise en place d'une importante bureaucratie (Brandt et Ma et Rawski, 2012). En effet, l'élimination des contre-pouvoirs supprima les pouvoirs intermédiaires, notamment l'aristocratie locale ou tout autre groupe social ou politique autonome. Dans ces conditions, l'administration des vastes territoires de l'Empire nécessita une structure bureaucratique qui s'étendait bien au-delà de la maison impériale. Cela signifia que des fonctionnaires étaient envoyés et présents partout dans l'Empire, y compris dans des régions lointaines reliées uniquement par un système de transport et de communication pré-industriel. Une bureaucratie de cette taille (aussi bien numériquement que géographiquement) entraîna forcément des coûts d'agence (Brandt et Ma et Rawski, 2012). L'information y était asymétrique, le contrôle des fonctionnaires imparfaits. Ces coûts influencèrent fortement un aspect important du fonctionnement de l'Etat Chinois : la taxation et la collecte de l'impôt. Les empereurs mirent en place différentes mesures pour limiter ces coûts d'agence (Brandt et Ma et Rawski, 2012). Le recrutement des fonctionnaires, basé sur le mérite, était par exemple justement l'un des traits caractéristiques de l'Etat Chinois pré-moderne. Celui-ci datait déjà du 8^{ème} siècle. Les fonctionnaires étaient sélectionnés principalement sur la base d'examens standardisés. Certaines règles, comme celle interdisant aux fonctionnaires d'exercer dans leur région d'origine ou celle assurant une fréquente rotation des fonctionnaires, s'inscrivaient dans la même logique. Le Censurat fut même créé. Il s'agissait d'une branche de la bureaucratie centrale. Cette dernière envoyait des observateurs partout dans l'Empire afin d'obtenir des informations sur les faits réels et sur le comportement des fonctionnaires. Mais toutes ces mesures ne parvinrent pas à réduire réellement les coûts d'agence (Brandt et Ma et Rawski, 2012).

ii. L'émergence d'une économie de patronage :

Les aspects institutionnels tout juste évoqués furent utilisés par certains acteurs afin de tirer profit des opportunités offertes par ce cadre institutionnel imparfait. Là encore, le comportement des fonctionnaire y correspondait aux postulats de la théorie « The Grabbing Hands ». L'empereur ne pouvait se passer d'eux. Mais ceux-ci servaient leurs intérêts propres, malgré leur mission de traitement équitable des habitants (Shleifer et Vishny, 1998 ; Brandt et Ma et Rawski, 2012).

Ce conflit principal-agent eu des conséquences en terme de corruption. Et ce d'autant plus que, et d'une manière quelque peu similaire au cas des économies socialistes, les revenus légaux des fonctionnaires étaient limités (leur salaire ne leur permettait pas de vivre décemment). Les bureaucrates eurent donc recours à de nombreux moyens pour compenser ces faibles rentrées d'argent officielles (Brandt et Ma et Rawski, 2012). Cela se traduisit par une combinaison de taxations informelles ou excessives sur certains ménages, de rentes extraites et de taxes non recouvrées en raison de manipulations et arrangements au niveau local. Les fonctionnaires étaient donc fortement incités à recourir à la corruption et à l'extraction de rentes par le cadre institutionnel traditionnel de l'empire Qing (Brandt et Ma et Rawski, 2012).

Les rentes, elles, étaient liées à l'allocation de monopoles pour des activités de commerce ou à des exemptions d'impôts. Les bénéficiaires étaient alors des guildes de marchands, ou des groupes de parenté (Brandt et Ma et Rawski, 2012). Ces individus tiraient ainsi profit d'une défaillance institutionnelle grâce à la corruption. Certaines élites locales versaient par exemple des pots de vin aux fonctionnaires afin d'alléger le montant de leurs impôts. Ce système reposait sur les droits de propriété précédemment décrits. Le fondement des droits de propriété n'était pas la loi, mais la politique. Cela pouvait constituer un problème pour les acteurs économiques. Ceux-ci étaient confrontés à une possibilité gênante bien que très peu probable: celle de la confiscation de leurs biens par l'Etat ou de son intervention dans leurs activités (Brandt et Ma et Rawski, 2012). Or, en raison de la nature absolue du pouvoir Chinois, aucun remède légal n'était disponible. Néanmoins, ce fonctionnement très politique offrait également des opportunités à saisir. La protection offerte par un pouvoir local protégeait des risques précédents. Elle permettait, en outre et en échange du versement d'une rente prenant la forme de flux de pots-de-vin, de bénéficier des avantages précédemment décrits : des exemptions d'impôts ou droits exclusifs quant à certaines activités. Les acteurs en ayant les moyens cherchèrent et bénéficièrent ainsi de la protection de fonctionnaires hauts placés.

Ces deux aspects se conjuguèrent et expliquèrent l'apparition d'une économie de patronage centrée autour de relations patron – client (Brandt et Ma et Rawski, 2012).

Cette forme d'économie était le résultat de la capacité de certaines organisations (entreprises comme fonctionnaires) à utiliser un cadre institutionnel défaillant pour maximiser leur revenu. La corruption, aussi bien versée que reçue, y prit la forme d'un outil pour servir cette fin.

Section 2. La corruption en réponse aux institutions : palliatif ou enfermement dans un cercle vicieux ?

La causalité allant de la corruption vers les institutions paraît plus délicate à établir. La capacité de la corruption à agir sur les institutions se ferait, là encore, par le cadre d'organisations puisque certaines ont la capacité de modifier incrémentalement le cadre institutionnel (North, 1990). La corruption serait à même de nuire aux institutions de qualité, puisqu'il s'agissait de la raison amenant ces dernières à essayer de la réduire. Qu'en est-il des institutions déficientes ? La corruption semble y prendre la forme d'un palliatif, d'une contrainte en réduisant d'autres. Mais cet effet de court-terme ne semble pas contrebalancer les conséquences sur le développement d'une institutionnalisation de la corruption. Un cercle vicieux peut alors apparaître. Comment rompre avec cette situation ? Certains indices laissent penser que la réponse est institutionnelle.

A. Les conditions d'un enfermement dans un cercle vicieux :

Les exemples précédents amènent tout de même à se demander si la corruption n'est pas parfois un remède contre des institutions déficientes. Ils introduisent l'idée que la causalité peut également être inversée. La corruption aurait une influence positive sur les institutions en devenant elle-même une institution améliorant le cadre institutionnel global. Une telle analyse correspond aux théories « Greasing the wheels » : la corruption s'inscrirait alors dans un optimum de second rang. Mais si la corruption peut bien devenir une institution, cela se fait souvent au détriment de l'efficacité du cadre institutionnel. Le cas Chinois de l'empire Qing constitue à nouveau une illustration frappante de ces logiques. L'économie de patronage permit une institutionnalisation de la corruption offrant une certaine stabilité à court-terme. Mais l'équilibre dans lequel elle s'inscrivit présenta un caractère non-optimal et induisit d'importants coûts pour le développement de long-terme du pays.

1. La corruption, un palliatif à des institutions déficientes ?

Le rôle de la corruption dans un équilibre institutionnel déficient ne semble pas pouvoir être limité à celui d'un simple outil à la disposition d'organisations. En effet, il est possible de se demander si la corruption ne serait pas également un remède permettant de résoudre les problèmes que posent ces institutions imparfaites. Certains des cas évoqués précédemment abondent dans ce sens.

La Russie post-soviétique en fait partie. Certaines nouvelles activités n'avaient par exemple pas de normes légales pour les réguler: les décisions revenaient alors aux autorités locales (Levin et Satarov, 2000). La faiblesse des institutions légales et politiques facilitait la corruption et créait même une certaine demande. En l'absence de protection institutionnelles, les entrepreneurs économiques se tournaient vers les fonctionnaires afin d'obtenir une protection particulière. Des relations basées sur la corruption émergeaient alors (Levin et Satarov, 2000). Mais la corruption ne permettait-elle donc pas de palier aux complications issues de la défaillance du cadre institutionnel ? Ici, la corruption réduirait les coûts de transaction trop importants causés par cet équilibre institutionnel et rendrait possibles des échanges et activités qui ne se seraient pas développés sans cela.

2. Une justification des théories « Greasing the wheels » ?

Les indices précédents correspondent à ceux mis en avant par cette théorie. Son argument principal est justement que la corruption permet à des échanges de survenir. La corruption serait un facteur d'efficacité permettant à des acteurs du secteur privé de corriger des échecs et erreurs du cadre juridique et réglementaire (Aidt, 2009). Cela renvoie à la notion d'optimum de second-rang. Son application ici stipulerait que puisque les institutions en place induisent des distorsions, l'ajout de distorsions additionnelles à travers un marché noir ou des pots-de-vin peut améliorer l'activité économique.

L'application de cette théorie au cas de l'empire Qing semble envisageable. L'imperfection des droits de propriété y était très problématique. Les acteurs ne disposaient pas de certitude formelle les assurant que l'Etat respecterait bien leurs droits de propriété (Brandt et Ma et Rawski, 2012). Cela était à même de freiner l'activité économique et le développement pour les raisons propres à un pays caractérisé par un Etat fort non restreint dans ses actions (Olson, 1993 ; North, 1990). La corruption permit justement de limiter ces difficultés. Le versement de rentes offrit à certains acteurs la certitude que leurs craintes ne seraient pas réalisées, que leurs droits de propriété seraient bien respectés (Brandt et Ma et Rawski, 2012). Rassurés, ces acteurs (les guildes de marchands par exemple) purent mener leurs activités économiques. Là encore, des échanges qui auraient pu ne pas avoir lieu sans cela prirent place. La corruption s'inscrivait donc dans un optimum de second-rang. Dans le cas étudié, elle aurait été une solution à la défaillance institutionnelle que représentait une protection imparfaite des droits de propriété. Mais si la corruption constitue un palliatif, ne contribue-elle pas alors à un enfermement dans une trajectoire qui n'est pas la plus souhaitable pour le développement du pays ?

3. Le caractère non optimal des optimums liés à la corruption :

L'étude de Shleifer et Vishny sur les pénuries dans les économies socialistes résume bien ce point. Le schéma comportant des pénuries ne constituait pas le schéma optimal pour le développement de l'économie (Shleifer et Vishny, 1992). Ce dernier aurait plutôt laissé l'industrie garder une quantité suffisante des profits qu'elle génère sur le marché officiel. Les incitations des acteurs économiques auraient ainsi été plus tournées vers des activités productives. Mais ce n'était pas le cas dans les économies socialistes : le cadre en vigueur n'en faisait donc pas l'objectif premier des autorités publiques. Ces dernières se concentraient sur leurs opportunités de rentes et la corruption y étant associée (Shleifer et Vishny, 1992). Dès lors, des modifications incrémentales du cadre institutionnel visant à rendre les rentes et la corruption plus profitables arrivèrent. Les autorités publiques eurent donc encore plus d'incitations qu'auparavant à se focaliser dessus. Un cercle vicieux apparut alors.

Le problème est que des systèmes comme celui des pénuries entraînent des pertes (Shleifer et Vishny, 1992). Ces pertes sont variables. Elles dépendent de l'allocation des fonds liés aux pénuries. Si une importante proportion de ces revenus prend la forme de pots-de-vin, les pertes seront relativement faibles. Au contraire, si cela se traduit par des inefficacités comme une augmentation du temps passé dans les files d'attente pour se procurer les biens concernés, alors les pertes seront bien plus grandes (Shleifer et Vishny, 1992). Quoi qu'il en soit, les pertes sont indéniables. Les pénuries ont justement été relevées par de nombreux analystes comme faisant partie des causes premières de la crise qu'a connue l'économie de l'URSS à partir des années soixante-dix.

4. L'émergence de cercles vicieux, une barrière au développement économique :

La relation entre la corruption et les institutions révèle une causalité complexe expliquée par l'action des organisations. Des institutions défaillantes peuvent être à l'origine d'une hausse de la corruption. Cette corruption peut-elle même mener à des modifications du cadre institutionnel. Et ce car certains acteurs cherchent à maximiser leurs opportunités de revenus. Cette causalité renvoie au concept de « dépendance historique » (North, 1990). Un pays lancé sur une trajectoire de développement particulière verra celle-ci être renforcée par des externalités de réseau, par le processus d'apprentissages des organisations voire même par des modèles subjectifs issus de l'histoire. Cela concerne également les voies qualifiables de « non-productives ». Les retours croissants présents dans un ensemble d'institutions initiales procurant des désincitations aux activités productives vont créer des organisations et groupes profitant des contraintes existantes (North, 1990). Cela explique pourquoi la corruption, outil d'enrichissement pour certaines organisations et palliatif à des défaillances institutionnelles, peut elle-même devenir une institution propre à une voie de développement non productive. Le pays peut alors s'enfoncer dans un cercle vicieux où il ne parvient pas à capturer une part des gains issus du commerce aussi importante qu'il le devrait.

5. Illustration, la Chine et la Grande Divergence :

La corruption s'installa dans l'équilibre institutionnel Chinois de l'Empire Qing. Elle devint elle-même une de ses composantes, une institution à part entière. Si elle participa à fournir une certaine stabilité et résilience, elle contribua également à limiter les possibles réformes. Il en résulta une limitation de l'innovation et de l'ouverture sur le commerce international qui freina le développement du pays et participa à la Grande Divergence.

i. Les coûts de l'équilibre traditionnel Chinois :

L'équilibre politique de long-terme de l'Empire Qing précédemment décrit n'était pas sans effets négatifs sur l'économie Chinoise (Brandt, Ma et Rawski, 2012). Certains de ces effets relevaient du court-terme. La corruption et l'économie de patronage menaient à des pertes de revenus considérables pour l'Etat Chinois. Le montant des impôts collectés par l'empire Qing était bien inférieur à celui de ses prédécesseurs (voir annexe 5). Elles impliquaient également des surcoûts de taxation pour certains ménages devant compenser le manque à gagner provenant des exemptions d'impôts d'autres foyers. Cette surcharge pouvait monter jusqu'à 40 à 50% du quota de taxes officiel.

Mais le principal problème que posait cet équilibre était de l'ordre du long-terme : il freinait l'innovation. Le cadre institutionnel Chinois traditionnel permettait une certaine stabilité, mais offrait des perspectives de réformes limitées. C'est d'ailleurs pour cela que Ma, Brandt et Rawski qualifient cette configuration d'équilibre. Il s'agissait d'une situation où les résultats obtenus (en terme de production par exemple) étaient stables et se renforçaient mutuellement. Il était très difficile de les changer véritablement autrement que par un choc systémique imposé depuis l'extérieur (Brandt, Ma et Rawski, 2012).

ii. L'incapacité de l'Empire Qing à rentrer dans la Révolution Industrielle :

Les événements s'étalant entre 1840 et 1895, démontrèrent la stabilité, la force et la résilience de l'empire Qing. Ils montrèrent aussi la persistance d'importants obstacles institutionnels freinant la croissance économique (Brandt, Ma et Rawski, 2012).

Ces freins étaient déjà présents avant la signature du traité. Ces obstacles contribuèrent fortement à la Grande Divergence: ils réduisirent la capacité du pays à profiter de son ouverture et de ses contacts avec d'autres zones géographiques pour assimiler des innovations et nouveautés technologiques. Dès lors, la Chine de l'époque ne fut pas à même de connaître une Révolution Industrielle similaire à celle des pays Européens.

Il serait incorrect de dire que la Chine est restée entièrement passive face à ces changements, notamment face aux inclusions des pays de l'Ouest (Brandt, Ma et Rawski, 2012). D'une part, l'empire connut un redressement remarquable de sa croissance. Il obtint cela grâce à une revitalisation de certaines institutions traditionnelles (précédemment décrites) du régime, comme l'orthodoxie Confucéenne. Il restaura aussi l'examen national de sélection des fonctionnaires. D'autre part, l'Empire prit certaines initiatives afin de limiter voire rattraper son retard croissant vis à vis des pays Occidentaux. Le mouvement d'Auto-renforcement comportait par exemple un programme visant à augmenter la force militaire de la Chine en développant un petit nombre d'entreprises à l'Occidental.

Cependant, les fondements du régime traditionnel ne furent pas remis en cause (Brandt, Ma et Rawski, 2012). Les mettre à bas n'était pas envisagé. Il s'agit d'une grande différence avec le Japon de l'ère Meiji. Des institutions Occidentales comme une constitution formelle, un corpus de lois commerciales, un système monétaire réformée ou des banques modernes ne furent pas adoptées. Cette époque révéla donc plus que jamais les limites de l'Empire Chinois traditionnel. Cela signifie que certains problèmes, à l'instar de la protection imparfaite des droits de propriété, persistèrent.

iii. Le rôle de la corruption dans la persistance d'obstacles institutionnels :

Quelles sont les raisons de cette résilience, de la persistance de ces obstacles et de ce refus du changement ? Les causes évoquées sont très nombreuses. Sans prétendre que la corruption soit la seule responsable de cette situation, cette dernière y joua un rôle certain. Les organisations tirant profit des défaillances institutionnelles traditionnelles, soit certains marchands et certains fonctionnaires, n'avaient aucun intérêt à accepter une ouverture du pays à de nouveaux produits.

Ils ne voyaient pas d'un bon œil la perspective de réformes éventuelles (Brandt, Ma et Rawski, 2012). Cela aurait pu diminuer les revenus qu'ils tiraient de leur alliance. Le versement de pots-de-vin n'aurait peut-être plus garanti aux marchands un monopole sur certaines activités. Les rentes des bureaucrates auraient également pu être amoindries. Ces organisations intensifièrent leur alliance. Elles consacrèrent beaucoup de leurs ressources à une très forte opposition à toute initiative jugée dangereuse pour leur position (Brandt, Ma et Rawski, 2012).

Dès lors, des entrepreneurs Européens ou même Chinois étaient confrontés à de vraies difficultés pour fendre cette résistance (Brandt, Ma et Rawski, 2012). Leurs tentatives de capitaliser sur des opportunités liées aux nouvelles technologies ou à l'ouverture du commerce sur l'international s'heurtèrent à cet obstacle. Cela limita l'innovation. Les réseaux de l'économie de patronage, les combinaisons marchands-fonctionnaires firent d'importants efforts pour rejeter tout nouveau venu menaçant leurs sources traditionnelles de revenus. A noter que ce fonctionnement n'avait rien de nouveau. Le système traditionnel Chinois n'a pas attendu cette période pour décourager l'entrée sur certains marchés ou la prise de risques et l'innovation. Ici, la corruption ainsi que les revenus et incitations qui lui étaient liés participèrent au retard de l'arrivée de modifications institutionnelles, d'innovations technologiques et d'investissements menaçant les intérêts d'organisations tirant profit de défaillances du système traditionnel (Brandt, Ma et Rawski, 2012). La Chine s'enferma dans une voie de développement non-productive et dans un cercle vicieux qui contribuèrent à la Grande Divergence, soit à son décrochage en terme de niveau de développement par rapport aux pays Européens.

Le système du traité de Nankin prit des mesures afin de casser les relations de patronage (Brandt, Ma et Rawski, 2012). Certaines d'entre elles les déstabilisèrent et mirent quelque peu à mal des monopoles locaux. Le système de « l'abonnement de transport » servit ainsi à éroder l'autorité des guildes de marchands, à fracturer la solidarité des groupes traditionnels et à favoriser les droits de propriété et la sécurité offerte aux investisseurs chinois. Il s'agissait d'une disposition d'un traité permettant à des marchands étrangers d'être exemptés de certaines taxes Chinoises en s'acquittant d'une somme fixe. Des marchands Chinois prirent l'habitude de leur acheter pour contourner l'économie de patronage traditionnelle.

Cependant, même ces initiatives ne furent pas suffisantes. Il fallut le choc exogène que représenta la défaite contre le Japon en 1895 pour que les acteurs Chinois prennent pleinement conscience des problèmes de leur système (Brandt, Ma et Rawski, 2012).

B. Les conditions de la rupture avec un cercle vicieux:

Comment sortir d'un cercle vicieux similaire à celui précédemment constaté, où les interactions entre la corruption et les institutions se conjuguent au détriment du développement du pays ? Quelques cas historiques donnent des indices. Celui des Etats-Unis laisse penser que la réponse réside encore, paradoxalement, dans les interactions entre la corruption et les institutions. Certaines institutions sont à même de permettre la coexistence de la corruption avec le développement. Elles y parviennent en canalisant la corruption, en la dirigeant vers des activités productives de valeur. La Chine contemporaine confirme cette intuition: certains équilibres institutionnels y formatent la corruption et la rendent à même de coexister avec le développement.

1. Les Etats-Unis au tournant des XIX^{ème} et XX^{ème} siècles :

Certains cas passés ont démontré que le développement peut-être compatible avec un fort degré de corruption. Cette configuration fut constatée à une certaine période aux Etats-Unis. Ce cas met justement à jour certains indices permettant de comprendre comment un cercle vicieux peut-être rompu. Là encore, la clé résiderait dans les interactions entre la corruption et les institutions, particulièrement dans la capacité de certaines de ces dernières à canaliser et encadrer la corruption. Les institutions réduisent alors le problème principal-agent derrière la corruption. Si la corruption est présente, elle est donc reliée à des décisions d'allocation efficaces pour la population et le bien être collectif.

i. Les cités américaines, corruption et fourniture de biens publics :

Les cités américaines entre 1880 et 1930 étaient notoires pour leur corruption (Menes, 2006). Il s'agit de la période où la corruption y fut la plus élevée (voir annexe 6). Les contrats municipaux et les franchises municipales étaient accordés en fonction des pots-de-vin reçus. La corruption s'y traduisait par une application inégale de la régulation. L'accès au réseau ferré et à l'eau avait également un prix. Pourtant, les villes de l'époque connurent une forte prospérité (Menes, 2006). Dès lors, il est possible de se demander pourquoi une corruption si présente n'empêcha pas la croissance. Les politiciens corrompus disposaient de véritables opportunités de corruption. Cependant, ils faisaient face à de fortes incitations pour limiter la corruption et fournir tout de même des biens gouvernementaux (Menes, 2006).

Au final, les politiciens n'échappaient pas à des contraintes. Des institutions, sans empêcher la corruption, la limitaient, la canalisèrent et l'amenaient à prendre certaines formes plutôt que d'autres. Les différentes villes étaient par exemple soumises à une très forte compétition pour attirer les habitants et entreprises. Une corruption trop présente et pesante pour eux n'aurait pas été pertinente de ce point de vue là. Cependant, quitter une ville induisait certains coûts. Une logique similaire se retrouvait à travers d'autres institutions, à l'instar de la démocratie: les politiciens trop corrompus s'exposaient à une sanction électorale. La corruption était donc possible tant qu'elle ne dépassait pas certaines limites et restait dans un certain cadre (Menes, 2006). L'exemple de la distribution d'eau permet de mieux comprendre les implications de ce genre de configurations.

ii. L'eau courante, une corruption alignée sur les intérêts de la population :

Dans beaucoup de villes américaines, l'eau courante ne fut pas disponible avant 1890. Cela résultait d'une pauvre gouvernance locale et d'une forte corruption (Cutler et Miller, 2006). Il s'agissait d'une époque où la corruption était rampante. Le passage à une gestion de la distribution d'eau par les autorités locales aurait donc très bien pu ne rien changer à la situation précédente. Pourtant l'implication du secteur public mena soudainement à des progrès apparents (Cutler et Miller, 2006). Les montants investis pour la création ou l'extension des réseaux d'eau courante furent considérables.

L'implication du secteur public se fit donc dans l'intérêt du bien-être collectif: l'eau courante progressa aux Etats-Unis (voir annexe 7).

Cela se fit car les intérêts des personnes en charge de cette gestion étaient alignés avec ceux de la population (Cutler et Miller, 2006). Les politiciens pouvaient par exemple avoir besoin d'un support politique en raison des règles propres à une démocratie. De plus, une économie robuste les intéressait tout autant que la population: les revenus à en retirer grâce à des rentes se trouveraient alors augmentés. La corruption alla de paire avec le développement car le conflit principal-agent qui lui est lié (la population pouvant être considérée comme le principal, le politicien comme l'agent) fut réduit par un alignement des intérêts.

2. Le « miracle » Chinois, la croissance malgré la corruption :

La Chine contemporaine présente une configuration très paradoxale. Sa situation serait tout à fait propice au développement d'un cercle vicieux. Pourtant, le pays connaît depuis quelques décennies un fort taux de croissance. La Chine illustre ainsi toute la complexité des relations de causalité entre la corruption et les institutions, complexité qui se retrouve dans leurs effets sur le développement. Un équilibre institutionnel bien particulier y façonne une corruption inscrite dans un cadre compatible avec le développement. L'organisation du pouvoir par le Parti Communiste a permis de privilégier des formes de corruption (centralisée, monopolistique, « without theft ») moins néfastes que d'autres. Le cas particulier des TVE met en exergue un agencement institutionnel particulier: la corruption y était une conséquence acceptée à la vue des avantages que permet ce système.

i. Rupture et renouveau du phénomène de la corruption :

La défaite contre le Japon en 1895 agit comme une prise de conscience. Il y eut alors de véritables efforts pour remplacer le système de patronage par un fonctionnement plus proche d'une économie de marché (Brandt et Ma et Rawski, 2012). Les activités commerciales restèrent tout de même majoritairement sous la supervision d'élites politiques.

La mise en place de dispositifs d'immunité pour les banques et concessions appartenant à des investisseurs étrangers ne parvinrent pas non plus à substituer des droits de propriété privés sécurisés au système traditionnel de patronage.

La rupture avec l'équilibre traditionnel du régime ne survint qu'avec l'avènement du régime communiste (Brandt et Ma et Rawski, 2012). La révolution mit abruptement fin à plusieurs des contraintes institutionnelles de l'ère Qing. Le nouveau pouvoir mena une réforme agraire qui élimina de puissants intérêts locaux. La structure du nouveau régime était également bien différente de celle de l'empire Qing. En effet, l'appareil du parti était discipliné, hiérarchique. Le système administratif était verticalement intégré. Pour la première fois, l'autorité principale eut le pouvoir et la capacité d'assurer une mise en place et application homogène de ses instructions et directives. Elle n'avait plus besoin de passer par des agents intermédiaires indépendants. Cela représenta un changement majeur. La noblesse locale traditionnelle n'avait plus de pouvoirs, et le besoin de la remplacer par un acteur au rôle similaire n'était plus présent. L'une des composantes principales de l'économie de patronage traditionnelle disparut donc, tout comme ce système. Les coûts d'agence propres à une bureaucratie développée restèrent tout de même présents (Brandt et Ma et Rawski, 2012).

Les réformes menées à partir de 1976 eurent elles l'intérêt de mettre fin à des restrictions imposées par le nouveau régime. Le miracle économique Chinois est donc au moins en partie due à l'érosion des contraintes traditionnelles et des nouveaux obstacles imposés par la planification de l'économie par le Parti Communiste Chinois (Brandt et Ma et Rawski, 2012). Cependant, le degré de corruption constaté dans le pays ré-augmenta quelques temps plus tard, et l'économie de patronage fit progressivement son retour sans que cela n'entache la croissance du pays.

ii. Le paradoxe Chinois :

La comparaison entre la situation de la Russie post-soviétique (évoquée précédemment) et de la Chine suite à son ouverture vers l'économie de marché est révélatrice du caractère (du moins à première vue) étonnant de la situation Chinoise. La corruption était très présente dans ces deux pays au moment de leur transition.

Leur différence fut qu'elle contribua à une forte dégradation de la production, et donc de la croissance, en Russie. Au contraire, elle n'empêcha pas la Chine de connaître une très forte croissance (Rose-Ackerman, 2006). Pourquoi le développement de ces deux pays prit-il des directions si opposées ?

Ce constat peut paraître d'autant plus inattendu au regard de caractéristiques Chinoises jugées importantes par le paradigme de la nouvelle économie institutionnelle (Allen et Qian et Qian, 2005). La Chine est un pays marqué par une faible protection légale des investisseurs ainsi que par un fort degré de corruption, notamment au niveau local (voir annexes 8 et 9). Son système financier est peu développé. Pourtant, la Chine a l'un des taux de croissance les plus élevés au monde. Sa croissance repose en outre surtout sur le secteur informel grâce à des canaux de financement très efficaces mais peu communs basés sur la réputation et les relations. Or, la corruption a rapidement tendance à ne pas être loin de ces mécanismes. Ce qui n'empêche pas le succès du secteur informel de son économie de reposer sur les apports d'investisseurs étrangers. Ces derniers auraient pourtant des raisons d'anticiper la perte de leurs investissements à la vue des conditions précédentes (Allen et Qian et Qian, 2005). Dans ce cas, pourquoi sont-ils prêts à financer et refinancer les entreprises Chinoises ?

La Chine apparaît à première vue comme une énigme: son cadre institutionnel correspond à un équilibre déficient, la corruption y est très élevée, et la croissance y est très forte. La configuration correspond à celle d'un cercle vicieux, qui n'est pourtant pas observé.

iii. Les causes du paradoxe Chinois :

Comparer à nouveau les gestions de la transition vers une économie de marché Russe et Chinoise donne un premier élément de compréhension du paradoxe Chinois. Le traitement de cette transition par les autorités au pouvoir lors de son déclenchement, c'est à dire les partis communistes, ne fut pas du tout similaire (Andvig, 2005). Cette transition amena le Parti Soviétique à perdre toute son importante et tout son pouvoir. La situation fut radicalement différente en Chine. Le Parti garda le contrôle de la situation et encadra les transformations économiques.

Or cela n'eut pas du tout les mêmes incidences sur la structure que prit alors la corruption dans ces deux pays. Une telle transition économique changea une règle du jeu non anecdotique: les prix cessèrent d'être des instruments comptables pour devenir la base des revenus des entreprises (Andvig, 2005). Cela augmenta les possibilités liées à la corruption tout en mettant une forte pression sur les organisations en charge du contrôle et de l'encadrement. La différence dans le contrôle fourni par les différents partis communistes lors de la transition contribua donc à ces trajectoires différenciées (Andvig, 2005). Il est tout à fait envisageable que cela s'explique par des causes institutionnalistes: la chute du régime en URSS, aboutissement que ne connut pas le cas Chinois, altéra le cadre institutionnel, rendant ainsi les autorités au pouvoir moins à même de gérer cette transition.

Ces différences se retraduisirent dans les formes que prit la corruption (en augmentation) dans ces deux pays. L'effondrement du pouvoir central en Russie mena à la formation d'une corruption diffuse, très présente et décentralisée (Levin et Satarov, 2000). Les anciens fonctionnaires et les nouveaux capitalistes cherchèrent individuellement à profiter de la situation pour maximiser leurs revenus de manière non coordonnée (Andvig, 2005). Si la transition en Chine provoqua également une hausse du degré de corruption, le Parti en garda le contrôle. Le modèle Chinois est caractérisé par des efforts systématiques dont le but est de sécuriser et de redistribuer les ressources (Ma et Brandt et Rawski, 2012). La cohésion à l'intérieur du groupe au pouvoir ainsi que ses relations avec ses associés et supporters sont ainsi préservées et renforcées. Le véhicule principal pour ce dispositif est justement la structure institutionnelle autour du financement, de l'approbation et de l'exécution des investissements (Ma et Brandt et Rawski, 2012). Ce sont donc les distinctions classiques entre la corruption centralisée et décentralisée, entre un marché de fournisseurs de biens complémentaires et un monopole collectif, que l'on retrouve ici. Or la corruption telle qu'elle a pu être constatée en Chine (centralisée, avec un monopole collectif) est moins dommageable pour l'activité économique (Shleifer et Vishny, 1993). Les transactions liées à la corruption en Chine sont donc prévisibles, encadrées et contrôlées par le pouvoir. Cela contribue à expliquer pourquoi des accords contractuels basés sur la réputation y sont jugés crédibles et permettent d'aider les entreprises à générer des profits.

Un autre mécanisme qu'il est important d'évoquer participe également à cela: le partage des profits avec les fonctionnaires afin qu'ils n'interviennent pas de manière contreproductive dans les opérations (Allen et Qian et Qian, 2005). Les TVE sont l'un des mécanismes permettant cela.

iv. Focalisation, la situation particulière des TVE :

La création et l'exploitation de rentes s'est institutionnalisée dans la gouvernance économique Chinoise. Elle est devenue un instrument politique au service de différents niveaux gouvernementaux pour développer des priorités et exécuter des plans industriels (Ngo, 2008). Parallèlement à cela, les agents de l'Etat Chinois jouissent d'un pouvoir discrétionnaire dans la mise en application des priorités de développement économique. Cela est à même de les aider à obtenir des rentes en échange de pots de vins (Ngo, 2008). Mais la particularité du cas Chinois vient de la double identité du gouvernement local: celui-ci est à la fois un agent du point de vue politique et un principal du point de vue de l'économie local (Gong, 2006). Sa fonction d'agent politique justifie son pouvoir discrétionnaire quant à l'application de politiques. Parallèlement, sa tâche de principal sur le plan économique local vise à ce qu'il l'a protégé, la promeuve et la gère. Elle lui donne un accès aux profits économiques réalisés. Cette double casquette ne manque pas de procurer aux gouvernements locaux des incitations liées à la corruption (Gong, 2006).

Cette configuration, qui correspond à celle des entreprises dites « TVE » participe pourtant pleinement à la croissance Chinoise. Ces entreprises très mises en avant dans les années 1990 sont particulières (voir annexe 10). Elles sont le plus souvent une propriété du gouvernement local. Grâce à cela, elles sont protégées contre une prédation potentielle de l'Etat Chinois (Che et Qian, 1998 ; Che et Qian, 1998). En effet, cette détention publique locale des entreprises présente un avantage important sur une détention privée. Le gouvernement local menant également des activités gouvernementales à partir des profits des entreprises. Ses intérêts sont plus alignés avec ceux du gouvernement national que ceux d'un détenteur privé (Che et Qian, 1998). Le gouvernement local sert ainsi mieux les objectifs du gouvernement national.

Le gouvernement national diminue alors la prédation qu'il exerce sur ces entreprises: la réduire aujourd'hui permet d'augmenter la quantité de biens publics locaux et d'augmenter les revenus (imposables) demain. Cela vient palier la mauvaise protection officielle des droits de propriété. Un certain parallèle peut-être établi avec l'économie de patronage sous l'Empire Qing où l'économie de patronage s'était construite pour des raisons similaires (Ma et Brandt et Rawski, 2012). Mais les deux configurations ne sont pas complètement identiques. Le système des TVE permet d'augmenter la fourniture de biens publics locaux et de réduire les coûts de la corruption liés à son caractère secret (Che et Qian, 1998). A la différence du cas des économies planifiées (Shleifer et Vishny, 1992), les gouvernements locaux ont le droit à une part des profits officiels de l'entreprise puisqu'ils en sont propriétaires. Ils ont donc intérêt à voir ces profits être élevés (et contribuer ainsi à la croissance du pays).

Au final, si cette double casquette des gouvernements locaux leur offre plus d'opportunités de corruption, elle joue un rôle très positif pour l'activité économique du pays en incitant les gouvernements locaux à obtenir les meilleurs résultats possibles avec leurs entreprises ainsi qu'en limitant la tentation du gouvernement local d'adopter un comportement inadapté.

Conclusion :

L'analyse des effets séparés de la corruption et des institutions sur le développement confirme l'influence non négligeable que ces variables ont sur le développement. L'action des institutions sur la croissance dépend de leur qualité. Les institutions peuvent être déficientes ou efficaces. La trajectoire passée de pays développés illustre en quoi tout l'intérêt des institutions réside dans leur capacité à devenir un véritable vecteur de développement. Cela tient à leur nature: les institutions sont les règles du jeu. Par là-même, elles peuvent agir sur l'incertitude représentée par les coûts de transaction. En les réduisant, elles facilitent la coopération, les échanges et ainsi la croissance. La configuration institutionnelle idéale est celle où le « credible enforcement » est couplé à un « credible commitment » d'un arbitre tierce-partie (l'Etat). Ce dernier possède alors les moyens d'assurer l'application des accords et contrats selon les termes convenus initialement. Les acteurs, eux, ont l'assurance que l'Etat ne détournera pas ce pouvoir pour servir ses intérêts propres. Cette configuration est particulièrement adaptée à la situation de beaucoup de pays contemporains. Elle permet en effet de capturer une part importante des bénéfices potentiels d'échanges à grande échelle. La corruption, elle, semble néfaste pour l'activité économique. Le caractère non-optimal que présente son éradication complète rend sa présence inévitable. Néanmoins, la limiter paraît nécessaire en raison de ses coûts. Certains lui sont inhérents et expliquent que, quelque soit la situation, elle serait finalement néfaste pour le développement. L'amplitude et la nature de ses effets sur la croissance dépendent en partie de sa forme: une corruption centralisée et « without theft » est moins néfaste qu'une corruption décentralisée et « with theft ». Elles varient également selon la structure du marché de la corruption. Une situation de monopole collectif est par exemple moins néfaste qu'un marché composé de fournisseurs de bien complémentaires.

L'analyse des effets séparés de la corruption et des institutions sur le développement donne quelques pistes pour comprendre leurs effets conjoints. Les institutions efficaces sont un vecteur du développement que la corruption dessert. La corruption peut justement agir ainsi en limitant la capacité des institutions efficaces à jouer ce rôle de support. La corruption, de par sa définition même de détournement de prérogatives publiques à des fins privées, peut porter atteinte au « credible commitment ».

Elle incite alors les autorités publiques à agir au profit d'intérêts privés. Cela paraît d'autant plus plausible que la corruption résulte très souvent de la volonté des autorités publiques de maximiser leur propre richesse en profitant d'opportunités de rentes. Les nombreuses institutions réduisant (dans ce but ou non) la corruption dans les cadres institutionnels efficaces évitent justement cela. Plus généralement, ces institutions permettent de maintenir la corruption au seuil minimal souhaitable. Cela tient au fait que les institutions constituent les contraintes auxquelles font face les autorités publiques. Dans d'autres cadres institutionnels, ces contraintes peuvent être faibles. La faiblesse des limites qui y sont imposées aux autorités publiques explique justement qu'un cadre institutionnel déficient favorise la corruption. Comment la corruption agit-elle en retour sur ce cadre institutionnel ? La réponse est difficile à donner avec certitude. La corruption peut s'institutionnaliser et devenir une contrainte. Le cas de l'empire Chinois Qing montre que cette contrainte peut permettre d'en éviter d'autres. Cela laisse penser que la corruption sert alors indirectement à améliorer un cadre institutionnel déficient. L'exemple Chinois illustre aussi pourquoi l'équilibre de long-terme qui en résulte est à même d'être non-optimal. L'institutionnalisation de la corruption oriente les acteurs vers des activités non productives. En outre, les bénéfices qu'en retirent certaines organisations font qu'une rupture avec cet équilibre sera compliquée. En effet, ces organisations vont modifier le cadre institutionnel pour y augmenter la place de la corruption. Un cercle vicieux apparaît alors. La trajectoire de développement du pays en sera affectée. Une telle situation ne prend cependant pas un caractère déterministe. La Chine et les Etats-Unis (dans une certaine mesure) prouvent qu'il est possible de rompre avec un tel cercle. D'une manière générale, le développement est parfois possible malgré la corruption. Cela s'explique par la capacité de certaines institutions à influencer la forme et la nature de la corruption. Elles peuvent ainsi réduire le conflit principal-agent qui la sous-tend, favoriser certaines formes de corruption moins néfastes et les orienter vers des activités productrices de valeur.

Si l'analyse menée dans le cadre de ce mémoire met à jour quelques déterminants du développement d'un pays ou d'une zone géographique, elle ne saurait l'expliquer entièrement. Les institutions ne sont par exemple qu'une catégorie des facteurs fondamentaux de la croissance (Rodrik et Subramanian et Trebbi , 2002) La géographie en fait également partie.

Bien que des études empiriques affirment le primat institutionnel (Rodrik et Subramanian et Trebbi , 2002), il est tout de même probable qu'une prise en compte du facteur géographique puisse se révéler pertinente. Cela est d'autant plus vrai que des auteurs mettent en avant une possible relation entre la géographie et la corruption (Sng, 2014). La géographie serait l'une des causes de cette dernière. Cette théorie a ainsi été mobilisée pour justifier l'importance de la corruption dans l'empire Qing: une zone aussi vaste serait soumise à un conflit principal-agent inévitablement plus important qu'un territoire plus étroit (Sng, 2014). Une validation de ces postulats, même partielle, serait donc à même de compliquer encore les interactions mises en avant dans ce mémoire. En somme, il est donc tout à fait envisageable de devoir prendre en compte d'autres variables pour parvenir à une explication complète des phénomènes que sont les institutions, la corruption et surtout le développement (Acemoglu et Johnson et Robinson, 2005 ; Sng, 2014 ; (Rodrik et Subramanian et Trebbi ; 2002).

A noter également qu'une dimension des interactions entre la corruption, les institutions et le développement n'a pas été traitée ici: celle de l'influence que pourrait avoir le développement sur la corruption et les institutions (aussi bien séparément que conjointement) (Gentzkow et Glaeser et Goldn, 2004). Cette potentielle causalité n'a pas été explorée en raison du sujet même de ce mémoire. Mais si elle s'avérait vérifiée, elle ne devrait sûrement pas non plus être écartée pour avoir une compréhension globale de ces trois concepts.

Enfin, comme il l'a été dit en introduction, la portée de ce mémoire se voulait positive et non normative. Cela ne signifie pas pour autant que des implications de l'ordre des recommandations aient été absentes des travaux mobilisés. Une approche économique de la corruption montre par exemple que des actions portant sur les incitations des acteurs sont préférables à des mesures basées sur une dimension morale (Bardhan, 2006). Une hausse du salaire officiel des fonctionnaires de l'Empire Qing²³ aurait dans ce cas était sûrement plus efficace que le recours au Confucianisme. Les institutions pourraient justement constituer un bon levier d'action. Après tout, ce sont elles qui sont à l'origine de la structure d'incitations et de dés-incitations des acteurs économiques.

²³ Cette mesure est recommandée par de nombreux économistes pour lutter contre la corruption (Bardhan, 1997).

Bibliographie :

- Acemoglu, D. and Verdier, T. (2000). The Choice Between Market Failures and Corruption. *American Economic Review*, 90(1), pp.194-211.
- Acemoglu, D. and Johnson, S. and Robinson, J. (n.d.). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *SSRN Electronic Journal*.
- Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. (n.d.). The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth. *SSRN Electronic Journal*.
- Aidt, T. (2009). Corruption, institutions, and economic development. *Oxford Review of Economic Policy*, 25(2), pp.271-291.
- Andvig, J. 2006. Corruption in China and Russia compared : different legacies of central planning. Dans Rose-Ackerman, S. (2006). *International handbook on the economics of corruption*. 1st ed. Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 278-321.
- Aoki, M. "Toward an Economic Model of Japanese Firm", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII, 1990.
- Allen, F., Qian, J. and Qian, M. (n.d.). Law, Finance, and Economic Growth in China. *SSRN Electronic Journal*.
- Bardhan, P., 1997. Corruption and development: a review of issues. *Journal of economic literature*, 35(3), pp.1320-1346.
- Bardhan, P. (2006). The economist's approach to the problem of corruption. *World Development*, 34(2), pp.341-348.
- Bodenhorn, H. 2006. Bank Chartering and Political Corruption in Antebellum New York : Free Banking as Reform. Dans Glaeser, E.L. and Goldin, C. eds., 2007. *Corruption and reform: lessons from America's economic history*. Chicago : Presse de l'Université de Chicago, pp.231-257.
- Brandt, L and Ma, D and Rawski, T. (2013) *From divergence to convergence : re-evaluating the history behind China's economic boom*. Working Paper. Coventry, UK: Department of Economics, University of Warwick. CAGE Online Working Paper Series, Volume 2013 (Number 117).
- Che, J. and Qian, Y. (1998). Insecure Property Rights and Government Ownership of Firms. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(2), pp.467-496.
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), p.386.
- Cutler, D and Miller, G. 2006. Water, Water everywhere : Municipal Finance and Water Supply in American Cities. Dans Glaeser, E.L. and Goldin, C. eds., 2007. *Corruption*

and reform: lessons from America's economic history. Chicago : Presse de l'Université de Chicago, pp.153-185.

Elias, N. and Kamnitzer, P. (2007). *La dynamique de l'Occident*. 1st ed. Paris: Pocket.

Engerman, S and Sokoloff, K. 2006. Digging the Dirt at Public Expense : Governance in the Buildings of the Erie Canal and Other Public Works. In : Glaeser, E.L. and Goldin, C. eds., 2007. *Corruption and reform: lessons from America's economic history*. Chicago : Chicago University Press, pp.95-123.

Fishback, P and Kantor, S and Wallis, J. 2006. Politics, Relief and Reform. Roosevelt's Efforts to Control Corruption and Political Manipulation during the New Deal. In Glaeser, E.L. and Goldin, C. eds., 2007. *Corruption and reform: lessons from America's economic history*. Chicago : Chicago University Press, pp.343-371.

Gentzkow, M and Glaeser, E and Goldin, C. 2006. The rise of fourth estate, how newspapers became informative and why it mattered. In Glaeser, E.L. and Goldin, C. eds., 2007. *Corruption and reform: lessons from America's economic history*. Chicago : Chicago University Press, pp.187-229.

Goel, R. and Nelson, M. (n.d.). Causes of Corruption: History, Geography, and Government. *SSRN Electronic Journal*.

Gong, T. (2006). Corruption and local governance: the double identity of Chinese local governments in market reform. *The Pacific Review*, 19(1), pp.85-102.

Greif, A., 1992. Institutions and international trade: Lessons from the commercial revolution. *The American Economic Review*, 82(2), pp.128-133.

Greif, A. (2006). *Institutions and the path to the modern economy*. 1st ed. Cambridge: Cambridge University Press.

Kelsen, H. *Pure theory of law*. Univ of California Press, 1967.

Kiser, E. and Tong, X. (1992). Determinants of the Amount and Type of Corruption in State Fiscal Bureaucracies: An Analysis of Late Imperial China. *Comparative Political Studies*, 25(3), pp.300-331.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R. (1998). Law and Finance. *Journal of Political Economy*, 106(6), pp.1113-1155.

Leff, N. (1964). Economic Development Through Bureaucratic Corruption. *American Behavioral Scientist*, 8(3), pp.8-14.

Levin, M. and Satarov, G. (2000). Corruption and institutions in Russia. *European Journal of Political Economy*, 16(1), pp.113-132.

Levy, D. (2007). Price adjustment under the table: Evidence on efficiency-enhancing corruption. *European Journal of Political Economy*, 23(2), pp.423-447.

- Martin, G. (2010). La nouvelle économie institutionnelle. *Idées économiques et sociales*, 159(1), p.35.
- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), pp.681-712.
- Menes, R. 2006. Limiting the Reach of the Grabbing Hand : graft and growth in American Cities, 1880 to 1930. Dans : Glaeser, E.L. and Goldin, C. eds., 2007. *Corruption and reform: lessons from America's economic history*. Chicago : Presse de l'Université de Chicago, pages 63 à 93.
- Milgrom, P., North, D. and Weingast*, B. (1990). The role of institutions in the revival of trade : the law merchant, private judges, and the champagne fairs. *Economics and Politics*, 2(1), pp.1-23.
- Ngo, T. (2008). Rent-seeking and economic governance in the structural nexus of corruption in China. *Crime, Law and Social Change*, 49(1), pp.27-44.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. 1st ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), pp.97-112.
- North, D. (2010). *Understanding the process of economic change*. 1st ed. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Olson, M. (1993). Dictatorship, Democracy, and Development. *American Political Science Review*, 87(03), pp.567-576.
- Porta, R.L., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R.W., 1998. Law and finance. *Journal of political economy*, 106(6), pp.1113-1155.
- Rodrik, D. (2000). Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them. *Studies in Comparative International Development*, 35(3), pp.3-31.
- Rose-Ackerman, S. (2006). *International handbook on the economics of corruption*. 1st ed. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Shleifer, A. and Vishny, R. (1993). Corruption. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), pp.599-617.
- Shleifer, A. and Vishny, R. (1992). Pervasive Shortages under Socialism. *The RAND Journal of Economics*, 23(2), p.237.
- Shleifer, A. and Vishny, R. (1998). *The grabbing hand*. 1st ed. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Sng, T. (2014). Size and dynastic decline: The principal-agent problem in late imperial China, 1700–1850. *Explorations in Economic History*, 54, pp.107-127.

Subramanian, A., Trebbi, F. and Rodrik, D. (2002). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Integration and Geography in Economic Development. *IMF Working Papers*, 02(189), p.1.

Tilly, C. (2000). La guerre et la construction de l'Etat en tant que crime organisé. *Politix*, 13(49), pp.97-117.

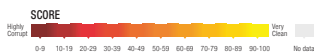
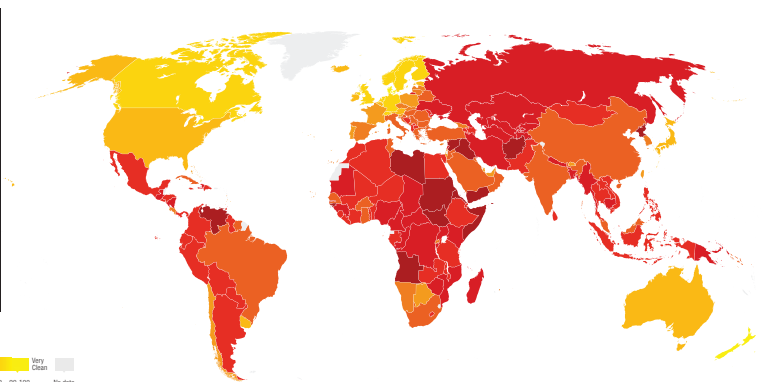
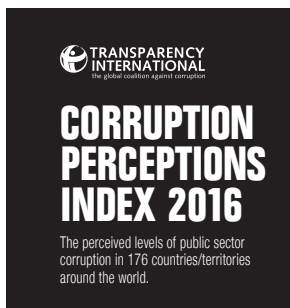
Troesken, W. 2006. Regime Change and Corruption : A history of Public Utility Regulation. Dans Glaeser, E.L. and Goldin, C. eds., 2007. *Corruption and reform: lessons from America's economic history*. Chicago : Presse de l'Université de Chicago, pages 231 à 257.

Weber, M. (2001). *Le savant et la politique*. 1st ed. Paris: Plon.

Williamson, O. *Les Institutions économiques du capitalisme*, Paris, Interéditions, 1994 (1985).

Annexes :

Annexe 1. Carte et classement de la corruption dans le monde:

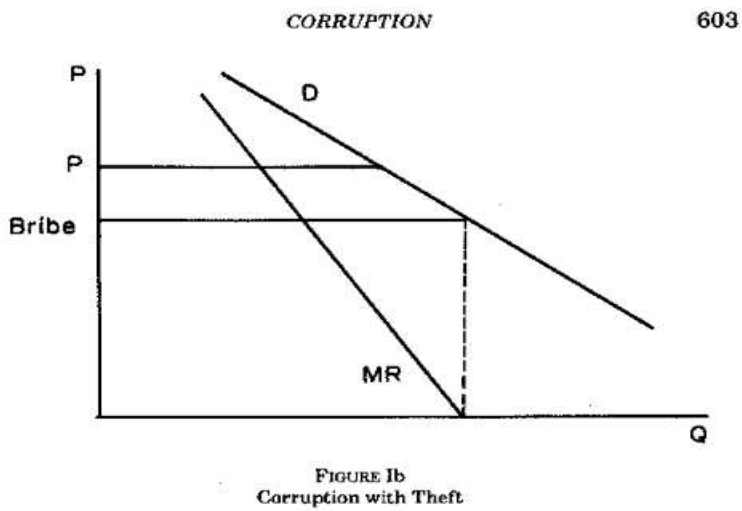


RANK	COUNTRY/TERRITORY	SCORE	RANK	COUNTRY/TERRITORY	SCORE	RANK	COUNTRY/TERRITORY	SCORE	RANK	COUNTRY/TERRITORY	SCORE	RANK	COUNTRY/TERRITORY	SCORE
1	Denmark	90	22	Estonia	70	41	Burkina Faso	36	101	Sri Lanka	36	124	Myanmar	29
2	New Zealand	90	23	France	69	42	Costa Rica	36	102	Gabon	35	125	Dominican Republic	31
3	Finland	89	24	Bahamas	66	43	Spain	58	103	Niger	35	126	Papua New Guinea	28
4	Sweden	88	25	Chile	66	44	Georgia	57	104	Peru	35	127	Equator	31
5	Switzerland	86	26	United Arab Emirates	66	45	Latvia	57	105	Malawi	35	128	Guinea	27
6	Norway	85	27	Shri Lanka	65	46	Grenada	56	106	Philippines	35	129	Azerbaijan	27
7	Singapore	84	28	Israel	64	47	Cyprus	55	107	Thailand	35	130	Maldives	30
8	Netherlands	83	29	Portugal	62	48	Czech Republic	55	108	Timor-Leste	35	131	Djibouti	30
9	Canada	82	30	Poland	62	49	Malta	55	109	Trinidad and Tobago	35	132	Honduras	30
10	Luxembourg	81	31	Barbados	61	50	Rwanda	54	110	Algeria	34	133	Lao	30
11	Australia	79	32	Catar	61	51	Korea (South)	53	111	Côte d'Ivoire	34	134	Moldova	30
12	Iceland	78	33	Slovenia	61	52	Netherlands	53	112	Egypt	34	135	Paraguay	30
13	Belgium	77	34	Taiwan	61	53	Namibia	52	113	Guinea-Bissau	34	136	Ghana	29
14	Hong Kong	77	35	Botswana	60	54	Slovakia	51	114	Senegal	34	137	Guatemala	28
15	Austria	75	36	Saint Vincent and the Grenadines	60	55	Croatia	49	115	Armenia	33	138	Russia	29
16	United States	74	37	Cape Verde	59	56	Malaysia	48	116	Bolivia	33	139	Turkmenistan	22
17	Ireland	73	38	Denmark	59	57	Hungary	48	117	Vietnam	33	140	Uzbekistan	22
18	Japan	72	39	Lithuania	59	58	Jordan	48	118	Mali	32	141	Ukraine	29
19			40			59	Kuwait	41	119	Pakistan	32	142	Guatemala	28
20						60	Turkmenistan	41	120	Tanzania	32	143	Cameroon	26
						61	Tunisia	41	121	El Salvador	32	144	Gambia	26
						62	Belarus	40	122	Morocco	32	145	Kenya	26
						63	Brazil	40	123	Argentina	32	146	Venezuela	17
						64			124	The PFR of Macedonia	32	147	Madagascar	26
						65			125	Maldives	31	148	Guinea-Bissau	16
						66			126	Bhutan	31	149	Guatemala	16
						67			127	Kazakhstan	29	150	Algeria	18
						68			128	Nepal	29	151	Eritrea	18
						69			129	Russia	29	152	Iran	17
						70			130	Ukraine	29	153	Yemen	14
						71			131	Belarus	29	154	Sudan	14
						72			132	Ukraine	29	155	Yemen	14
						73			133	Ukraine	29	156	Syria	13
						74			134	Ukraine	29	157	South Sudan	11
						75			135	Ukraine	29	158	Somalia	10
						76			136	Ukraine	29	159	Uzbekistan	21
						77			137	Ukraine	29	160	Uzbekistan	21

This work from Transparency International, 2017 is licensed under CC BY-ND 4.0 ©

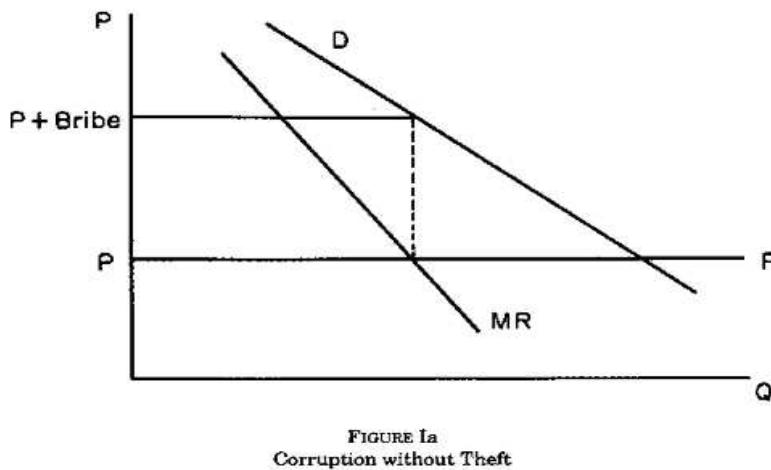
Source : Transparency International, 2016
https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016

Annexe 2. Valeur du pot-de-vin dans la corruption « with theft » :



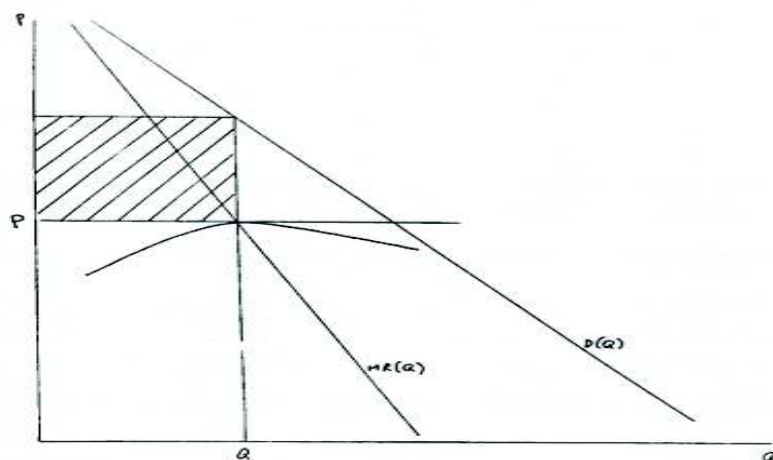
Source : Shleifer, A. and Vishny, R. (1993). Corruption. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), p. 603.

Annexe 3. Valeur du pot-de-vin dans la corruption « without theft » :



Source : Shleifer, A. and Vishny, R. (1993). Corruption. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), p.603.

Annexe 4. Les pénuries dans les économies socialistes en cas de fixation des prix par l'industrie (sans contraintes) :



Source : Shleifer, A. and Vishny, R. (1992). *Pervasive Shortages under Socialism*. *The RAND Journal of Economics*, 23(2), p.12.

Annexe 5. Les revenus issus des impôts en Chine (1085-1776) :

Tax revenues in China, 1085-1776
(rice in *shi*)

	Per capita land tax	Per capita indirect taxes	Total taxes	Per capita tax burden	Index (1085=100)
Song (1085)	0.26	0.54	72,102,000	0.8	100
Ming (1407)	0.54-0.76	0.02-0.03	47,657,000	0.56-0.79	70-98
Ming (1577)	0.21	0.03	42,185,000	0.24	30
Qing (1685)	0.18	0.04	38,044,444	0.24	30
Qing (1776)	0.09	0.03	36,620,000	0.12	15

Source: data compiled by Professor Guanglin Liu

Source : Brandt, L and Ma, D and Rawski, T. (2013) *From divergence to convergence : re-evaluating the history behind China's economic boom*. Working Paper. Coventry, UK: Department of Economics, University of Warwick. *CAGE Online Working Paper Series, Volume 2013 (Number 117)*, p.138.

Annexe 6. La corruption dans les grandes villes américaines :

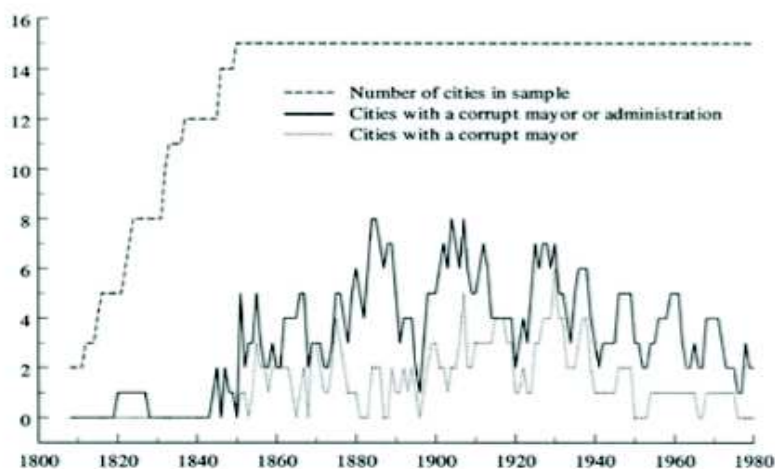


Fig. 2.1 Presence of administrative and mayoral corruption in fifteen large U.S. cities

Source: Corruption measures are derived from Holli and Jones (1980).

Note: See text for discussion and table 2.1 for the identity of the fifteen cities.

Source : Menes, R. 2006. *Limiting the Reach of the Grabbing Hand : graft and growth in American Cities, 1880 to 1930*. Dans : Glaeser, E.L. and Goldin, C. eds., 2007. *Corruption and reform: lessons from America's economic history*. Chicago : Chicago University Press, p.66.

Annexe 7. La mise en place des systèmes d'eau courante aux Etats-Unis :

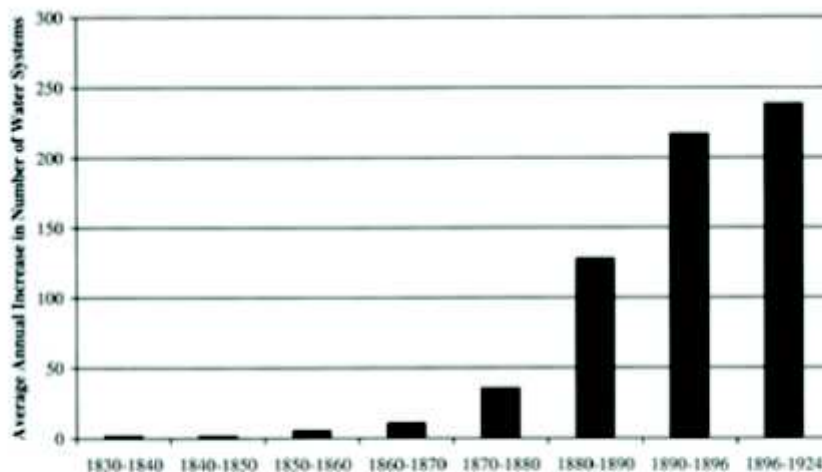


Fig. 5.2 Average annual increase in the number of water systems in the United States, 1830 to 1924

Sources: Overlapping series of number of waterworks taken from Galishoff (1980) and Melosi (2000); authors' calculations of average annual increases; data are available on the decade from 1830 to 1890 and for 1896 and 1924.

Source : Cutler, D and Miller, G. 2006. *Water, Water everywhere : Municipal Finance and Water Supply in American Cities*. Dans Glaeser, E.L. and Goldin, C. eds., 2007. *Corruption and reform: lessons from America's economic history*. Chicago : Chicago University Press, p. 171.

Annexe 8. La croissance annuelle Chinoise au regard de celle d'un échantillon de pays Occidentaux (1990-1998) :

Average Annual Growth Rate of GNP (1990-1998)	
Country	Weighted Ave. (%)
China	8.4
English Origin ^b	3.6
French Origin ^b	3.7
German Origin ^b	2.0
Scandinavian Origin ^b	3.4

Source : Allen, F., Qian, J. and Qian, M. (n.d.). Law, Finance, and Economic Growth in China. *SSRN Electronic Journal*, p.47.

Annexe 9. Le « Law Enforcement » et la corruption en Chine au regard d'un échantillon de pays Occidentaux :

Table 2-C A Comparison of Law Enforcement

Country	English Origin average	French- Origin average	German origin average	Scandinavian origin average	LLSV sample average	China
Efficiency of Judicial System	8.15	6.56	8.54	10	7.67	N/a
Rule of law	6.46	6.05	8.68	10	6.85	5
Corruption	7.06	5.84	8.03	10	6.9	2
Risk of Expropriation	7.91	7.46	9.45	9.66	8.05	N/a
Risk of contract Repudiation	7.41	6.84	9.47	9.44	7.58	N/a
Accounting rating on Accounting Standards	69.62	51.17	62.67	74	60.93	N/a

Source: China – International country risk (rating agency); LLSV countries – same as above

Source : Allen, F., Qian, J. and Qian, M. (n.d.). Law, Finance, and Economic Growth in China. *SSRN Electronic Journal*, p.48.

Annexe 10. Les TVEs en Chine :

Township-village Enterprises (TVEs): Enterprises and economic units located in rural areas, collectively-owned or with most of investment from residents in these rural areas. An enterprise in a rural area is legally registered as a TVE where rural communities or residents invest more than 50% of the firm's total assets or act as the control owners in the operation of enterprise.

Note: There can be firms that are both collectively-owned and TVEs, as long as they are in the rural areas and have more than 50% of total assets coming from residents from the same rural area/county. The difference is that TVEs are all located in rural areas while collectively-owned firms can be in cities; while TVEs can be solely owned by residents of that rural area and the local government has no ownership nor control over the firm.

Source : Allen, F., Qian, J. and Qian, M. (n.d.). Law, Finance, and Economic Growth in China. SSRN Electronic Journal, p.48.

Table des matières :

REMERCIEMENTS :	2
Introduction :	7
Partie 1. Les effets séparés des institutions et de la corruption sur le développement :	13
Section 1. Les institutions, un vecteur de développement :	13
<i>A. Les sous-jacents théoriques :</i>	13
Point préalable, la révision du schéma néo-classique par Coase et Williamson :	14
<i>i. Les postulats néoclassiques :</i>	14
<i>ii. Une révision de ces postulats :</i>	14
1. Le rôle des institutions quant à l'élaboration et l'exécution des échanges économiques :	15
<i>i. Une théorie de l'échange basée sur les coûts de transaction :</i>	16
<i>ii. Les liens entre « l'enforcement » et les coûts de transaction :</i>	16
<i>iii. Les institutions comme vecteurs de diminution des coûts de transaction :</i>	17
2. Les différentes catégories d'institutions :	18
<i>i. Les règles informelles :</i>	18
<i>ii. Les contraintes formelles :</i>	19
3. L'effet des institutions sur le développement:	20
<i>i. La structure institutionnelle et les organisations :</i>	20
<i>ii. La dynamique du changement institutionnel :</i>	21
<i>iii. La dépendance historique, ou la relation entre les institutions et le développement:</i>	22
Conclusion, les institutions, déterminants de l'écart avec la référence néo-classique :	23
<i>B. La genèse des institutions Occidentales:</i>	23
1. Des institutions pour garantir les droits de propriété :	24
<i>i. Les incitations possibles grâce aux droits de propriété :</i>	24
<i>ii. Les droits de propriété, l'exemple des anciennes colonies :</i>	25
2. L'émergence progressive du « credible enforcement » :	26
<i>i. Le recours volontaire à une tierce-partie pour assurer la coopération :</i>	26
<i>ii. L'« enforcement » formel par une tierce-partie:</i>	28
3. De l'importance du « credible commitment » :	30
<i>i. Un mécanisme nécessaire :</i>	30
<i>ii. Les facteurs exogènes à cette apparition :</i>	31
<i>iii. Les facteurs endogènes derrière le « credible commitment » :</i>	31
Section 2. La corruption, une entrave au développement ?	33
<i>A. L'analyse académique de la corruption:</i>	33
1. Définir la corruption:	34
<i>i. La distinction avec les définitions juridique et morale de la corruption:</i>	34
<i>ii. La corruption comme transaction et comme problème principal-agent :</i>	35
2. Les différentes classifications de la corruption:	37
<i>i. La grande corruption et la petite corruption:</i>	37
<i>ii. La corruption centralisée et la corruption décentralisée:</i>	38
<i>iii. La corruption bureaucratique et la corruption politique:</i>	39
<i>iv. La corruption « with theft » et « without theft » :</i>	40
3. Les causes de la corruption :	41
<i>i. Un Etat trop présent ou trop faible :</i>	41
<i>ii. L'explication culturelle :</i>	42
<i>iii. « The Grabbing Hand », les rentes à l'origine de la corruption :</i>	43
<i>B. Les effets de la corruption sur la sphère économique:</i>	44
1. « Sanding the wheels » ou « greasing the wheels » ?	44

2. Les coûts de la corruption à l'origine de son caractère néfaste:	46
i. La réduction de l'investissement privé:	47
iii. Les coûts liés à l'impératif du secret :	47
iv. Les coûts pour les autorités publiques:	48
3. Le caractère inévitable de la corruption :	49
4. Structure du marché de la corruption et amplitude de son effet sur l'activité :	50
i. Les différentes formes du marché de la corruption :	50
ii. Les déterminants de la structure du marché de la corruption :	52

Partie 2. Les effets croisés des institutions et de la corruption sur le développement :54

Section 1. L'équilibre institutionnel, déterminant du degré de corruption: 54

A. Des institutions efficaces porteuses d'une réduction de la corruption :	54
1. Des institutions anti-corruption, outil de préservation des institutions efficaces:	55
i. Le potentiel dévoiement des institutions positives pour le développement par la corruption :	55
ii. La Podesteria Génoise, la mise en place d'un « Third Party enforcement » :	55
iii. La Podesteria Génoise, les mesures anti-corruption :	56
2. La démocratie, une source (indirecte) d'institutions réduisant la corruption :	57
i. L'Etat de droit et la réduction du pouvoir discrétionnaire :	58
ii. Une presse indépendante et informative, une menace pour l'impératif du secret:	59
3. La résolution du problème principal-agent derrière la corruption grâce aux institutions :	61
i. Le Confucianisme, une institution informelle :	61
ii. La WPA aux Etats-Unis, une institution formelle de sanction et contrôle :	62
B. Des institutions déficientes vectrices de corruption :	64
1. La corruption et les organisations, profiter des opportunités créées par le cadre institutionnel :	64
i. Les cadres institutionnels déficients :	64
ii. L'action des organisations dans un cadre institutionnel déficient :	65
2. La corruption et les détenteurs de fonctions publiques :	66
i. La maximisation des opportunités de rentes :	66
ii. Illustration, le cas des pénuries dans les économies socialistes :	67
3. Illustration, la Chine sous l'empire Qing :	68
i. Les défaillances de l'équilibre institutionnel traditionnel Chinois :	69
ii. L'émergence d'une économie de patronage :	70

Section 2. La corruption en réponse aux institutions : palliatif ou enfermement dans un cercle vicieux ? 72

A. Les conditions d'un enfermement dans un cercle vicieux :	72
1. La corruption, un palliatif à des institutions déficientes ?	73
2. Une justification des théories « Greasing the wheels » ?	73
3. Le caractère non optimal des optimums liés à la corruption :	74
4. L'émergence de cercles vicieux, une barrière au développement économique :	75
5. Illustration, la Chine et la Grande Divergence :	76
i. Les coûts de l'équilibre traditionnel Chinois :	76
ii. L'incapacité de l'Empire Qing à rentrer dans la Révolution Industrielle :	76
iii. Le rôle de la corruption dans la persistance d'obstacles institutionnels :	77
B. Les conditions de la rupture avec un cercle vicieux:	79
1. Les Etats-Unis au tournant des XIX ^{ème} et XX ^{ème} siècles :	79
i. Les cités américaines, corruption et fourniture de biens publics :	80
ii. L'eau courante, une corruption alignée sur les intérêts de la population :	80
2. Le « miracle » Chinois, la croissance malgré la corruption :	81
i. Rupture et renouveau du phénomène de la corruption :	81
ii. Le paradoxe Chinois :	82
iii. Les causes du paradoxe Chinois :	83
iv. Focalisation, la situation particulière des TVE :	85

Conclusion :87

Bibliographie :90

Annexes : 94

Annexe 1. Carte et classement de la corruption dans le monde: 94

Annexe 2. Valeur du pot-de-vin dans la corruption « with theft » : 95

Annexe 3. Valeur du pot-de-vin dans la corruption « without theft » : 95

Annexe 4. Les pénuries dans les économies socialistes en cas de fixation des prix par l'industrie (sans contraintes) : 96

Annexe 5. Les revenus issus des impôts en Chine (1085-1776) : 96

Annexe 6. La corruption dans les grandes villes américaines : 97

Annexe 8. La croissance annuelle Chinoise au regard de celle d'un échantillon de pays Occidentaux (1990-1998) : 98

Annexe 9. Le « Law Enforcement » et la corruption en Chine au regard d'un échantillon de pays Occidentaux : 98

Annexe 10. Les TVEs en Chine : 99

Table des matières :100