



GENERAL ASSEMBLY
ASSEMBLÉE GÉNÉRALE
ASSEMBLEIA GERAL
جمعية عمومية

#CODESRIA14

Creating African Futures in an Era of Global Transformations:

Challenges and Prospects

Créer l'Afrique de demain dans un contexte de transformations mondialisées :

enjeux et perspectives

Criar Futuros Africanos numa Era de Transformações Globais:

Desafios e Perspetivas

بعث أفريقيا الغد في سياق التحولات المعولمة :

رهانات و آفاق

Pour une meilleure intégration des institutions informelles dans les stratégies de développement en Afrique : une approche néo-institutionnelle

Brahim El Morchid



CODESRIA

08 - 12 June / Juin 2015

Dakar, Senegal



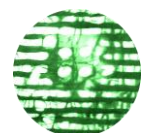
Par souci de construire des stratégies de développement nécessaires à l'amélioration des résultats économiques, les pays africains se sont engagés dans un processus de réformes économiques et politiques. Ayant un caractère libéral, ces réformes n'ont pas eu les effets positifs escomptés, car focalisées trop étroitement sur les mécanismes de marché. Le niveau de développement de la plupart des pays africains demeure insuffisant et inégal.

En fait, ces réformes ont été décidées et mises en application dans l'urgence, sans tenir compte des contraintes et des réalités locales. Or si l'on regarde l'évolution du niveau de développement de certains pays émergents (Corée du Sud, Indonésie, Chili, etc.), on se rend compte qu'il est le résultat d'un long processus qui tient compte des structures locales, des mentalités, des habitudes comportementales, des croyances culturelles et religieuses, des normes coutumières et des habitudes ; bref ce que North appelle les institutions informelles. Dans ces pays, les réformes d'inspiration libérale ont été la «traduction» logique des structures et des normes sociales dans lesquelles la population se reconnaît. Mais dans les pays africains, les réformes ont été brutalement imposées aux populations locales. Un certain décalage existe entre les modèles de réformes adoptés (les institutions de marché) et les réalités locales (les institutions informelles). Pire encore, les réformes libérales ont eu un effet destructeur sur les institutions informelles, portant anciennes de plusieurs siècles.

Relavant essentiellement de la nouvelle économie institutionnelle, plusieurs travaux (Rodrik, 2003 ; Acemoglu, Johnson et Robinson, 2001 ; Hodgeson, 1998, etc.) ont mis l'accent sur les institutions informelles en tant que composantes fondamentales du processus de développement de certains pays asiatiques et d'Amérique Latine. Dans le contexte africain, bien que le terrain d'étude soit propice, les travaux de ce type se font rares. D'après Hyden (2006), « *l'Afrique est le meilleur point de départ pour l'étude des institutions informelles* ». On comprend dès lors l'importance cruciale de relancer le débat sur la question de l'intégration des règles informelles lors de l'élaboration et l'implémentation des stratégies de développement en Afrique.

Notre objectif consiste à mener un exercice analytique sur les voies par lesquelles les institutions informelles influencent le processus de développement en Afrique. Pour y parvenir nous adopterons l'approche de l'économie néo-institutionnelle. Nous mettrons l'accent sur les différentes contraintes humainement inventées qui régissent les interactions politiques, économiques et sociales dans le contexte africain. L'hypothèse fondamentale que nous soutenons est que le processus de développement inclusif en Afrique passe impérativement par des changements, qui doivent être le fruit d'une construction et/ou d'un apprentissage social.

Le reste de ce papier est organisé comme suit : la première section rappelle la définition, l'origine et les dimensions des institutions informelles. La deuxième section synthétise les différents courants de pensée qui ont analysé la relation entre les institutions informelles et le niveau de développement. La troisième section présente une réflexion sur les stratégies



inclusives de développement en Afrique. Une attention particulière sera accordée aux interactions entre les institutions formelles et les institutions informelles. Enfin, la conclusion générale présente une synthèse et quelques enseignements pouvant servir de repère pour mieux orienter l'intégration des institutions informelles dans les stratégies de développement en Afrique.

Les institutions informelles : de quoi parle-t-on ?

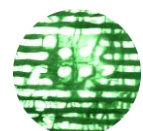
Définition des institutions informelles

Relevant de la théorie de la société, le terme «institution informelle» paraît très ambigu. Il a été utilisé dans la littérature pour caractériser plusieurs aspects de la vie sociopolitique ; certains ont une connotation positives (certaines règles coutumières, certaines normes sociales entraînant des formes d'entraide, valeurs culturelles, etc.) ; d'autres ont plutôt une connotation négative ou particulariste (clientélisme, corruption, favoritisme, organisations mafieuses, etc.). Naturellement, une telle ambiguïté conceptuelle a des coûts analytiques graves, car elle limite la capacité des chercheurs à construire et à tester des théories (Levitsky, 2003 :7).

Dans le cadre de l'approche de l'économie néo-institutionnelle, les institutions informelles désignent généralement un ensemble des normes non écrites qui structurent les interactions sociales et règlent la conduite des différents acteurs en marge des canaux officiellement constitués. Aussi, et contrairement aux institutions formelles (constitutions, lois, règlements, contrats écrits, etc.), leur degré d'opérationnalisation ou d'implémentation est très élevé. Ostrom (2005) parle à ce propos « règles en vigueur » (*rules in force*). Cela n'est guère étonnant lorsqu'on sait que ce type d'institutions est profondément ancré dans le passé de la société et inclue des éléments comme les conventions, les normes sociales, les traditions, les coutumes, la religion et la morale (North, 1990).

Les institutions informelles obtiennent leur légitimité à travers leur production et reproduction dans l'échange social et les héritages culturels. Elles sont partagées par tous les membres de la société et chacun représente l'autorité de contrôle, d'interprétation des institutions et de punition pour le non-respect. Afin d'être conformes aux groupes, les individus ont intérêt à suivre les règles informelles. Le risque de sanctions sociales détermine le comportement des individus. Or, pour que les institutions informelles soient contrôlées et appliquées par la société elle-même, elles doivent être internalisées. Une fois acceptées par la communauté les règles informelles sont difficilement modifiables

Aux yeux des néo-institutionnalistes, les institutions informelles incarnent donc le facteur humain. Formées par les croyances communes de la société (les normes sociales, les conventions et les règles morales), de telles institutions déterminent le comportement des individus et des organisations. Ce sont les croyances partagées par les individus de la même société. D'après Morgan (1997 :491), « les institutions informelles se réfèrent aux routines,



aux structures de comportements identiques, aux habitudes et aux conventions plus ou moins implicite »s. Leur exécution est souvent assurée de façon endogène par les individus appartenant à un même groupe ou à une même communauté.

Pour l'institutionnaliste américain Veblen (1899), les institutions informelles se réfèrent aux « *habitudes mentales prédominantes, des façons très répandues de penser les rapports particuliers de l'individu et de la société à un moment donné ou à un point donnée de l'évolution sociale dans une communauté* ». De leur côté, Helmke et Levitsky (2004 :727) assimilent les institutions informelles à un ensemble de « *règles partagées socialement, habituellement non écrites, créées, communiquées et contrôlées en dehors des circuits officiels* ». Elles se créent, se renforcent et communiquent en dehors des canaux officiels.

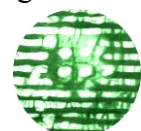
Selon Lauth (2000), les institutions informelles constituent un baromètre qui permet de mesurer le décalage entre l'attitude attendue des individus du fait de leur position au sein de l'institution et leur attitude réelle. C'est la jauge qui permet de comprendre le différentiel entre un comportement propre aux normes institutionnelles et une attitude qui s'en écarte.

En se référant aux travaux de Baechler (2008 :97), il possible de classer les institutions informelles en trois catégories: les conventions sociales, les règles morales contrôlées par les individus et les normes sociales qui sont imposées par les membres de la société ou le Groupe

Les conventions sociales sont des modes d'action socialisés implicites, impersonnels et anonymes (Reynaud, 2004:83). Ayant pour fondement une justification sociale commune, elles représentent des solutions à des problèmes récurrents de coordination au sein de la société (Lewis, 1969). Elles traduisent donc la régularité dans le comportement des membres de la société en matière de recherche de solutions rapides à des problèmes communs et répétitifs, ce qui est de nature à réduire les coûts de transaction.

S'agissant des règles morales, elles découlent d'un ensemble de sentiments, d'idées, de croyances, de préceptes de conduite (Durkheim, 1893), qui contribuent à la construction des comportements socialement bénéfiques. Elles aident également les individus à s'adapter à la vie sociale, au temps et au milieu auxquels ils appartiennent. Ce sont des règles auxquelles les individus doivent obéir et qui expriment une réalité collective passée et présente et sont fonction de l'organisation sociale des peuples. Elles émergent de façon spontanée au fur et à mesure que les membres de la société apprennent que l'utilité du comportement de coopération mutuelle est supérieure à long terme à celle du comportement égoïste ((Egorova-Legon, 2013 : 126). Aussi, ce type de contraintes a un caractère conditionnel, car la coopération d'un individu est généralement conditionnée par celle des autres.

La dernière composante, en l'occurrence les normes sociales, guident le comportement social des individus. Il s'agit «*d'un ensemble de règles (...) qui s'imposent de manière plus ou moins forte aux individus et groupes sociaux selon la société dans laquelle ils se trouvent* » Durkheim (1967). Elles sont intériorisées par les individus et jouent un rôle d'intégration via



les valeurs communément partagées et respectées par les membres de la société. Aussi, les normes sociales sont assorties d'un système de sanctions (positif lorsque les individus se conforment à la norme, négatif lorsqu'ils ne s'y conforment pas) qui correspond au contrôle social. Ces normes sont généralement légitimées par le système de valeurs en vigueur dans la société (Beitone A, 2009 :345),

Pour (Blau 1964, p. 253), « les *normes sociales* constituent la matrice qui forme les relations sociales entre groupes et individus. Ces normes sont institutionnalisées et perpétuées de génération en générations ». Leur production est généralement le fruit d'un marchandage entre les membres de la société, mais surtout le produit des structures dominantes du pouvoir.

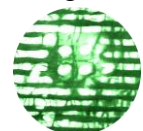
Par ailleurs il convient de rappeler que le concept « d'institutions informelles » diffère de celui « d'organisations informelles ». En fait, tout comme les institutions formelles (ensemble de règles écrites) se distinguent des organisations formelles (les acteurs reconnus comme les partis politiques, les syndicats, les ONG, etc.), les institutions informelles (règles non écrites) s'opposent aux organisations informelles telles que la mafia, les clans, les réseaux de parenté, etc. Cela revient donc, suite à North (1994 :361), à faire une distinction entre « règle du jeu » et « joueurs » ou acteurs.

Les origines des institutions informelles : émergence réactif vs émergence spontanée

Bien qu'un grand nombre d'auteurs aient identifié les institutions informelles et évalué leurs effets, beaucoup moins ont examiné la question de savoir pourquoi elles apparaissent et comment elles évoluent. En fait, il s'agit là d'une tâche ardue. Dans le cadre de l'analyse institutionnelle formelle, les mécanismes de création des règles ont généralement un caractère officiel, et les acteurs qui créent ces règles sont relativement faciles à identifier (les hommes politiques, les cadres, les juges, les partis politiques, les groupes d'intérêt, etc.). Dans le cas des institutions informelles, en revanche, le processus d'élaboration des règles est moins clair et les acteurs clés, de même que les procédures, sont plus difficiles à repérer.

Les institutions informelles émergent pour une variété de raisons et de plusieurs manières différentes. Deux approches peuvent être évoquées pour expliquer cette émergence : l'approche réactive et l'approche spontanée. Selon la première approche, les institutions informelles sont endogènes aux structures institutionnelles formelles. Elles émergent en réaction aux incitations produites par les règles formelles.

Qu'ils soient créés pour « combler les lacunes », pour atténuer les effets, ou encore pour se substituer aux règles formelles, les institutions informelles sont créées par des acteurs motivés par l'amélioration des résultats issus du fonctionnement des structures formelles. Parmi ces acteurs, il y a lieu de citer les bureaucrates, les partis politiques, les syndicats et les législateurs. Quant aux institutions informelles spontanées, elles émergent indépendamment des structures institutionnelles formelles. Elles sont le résultat d'un processus de changement



social assez long et complexe. L'apprentissage collectif y joue un rôle considérable, et ce, à travers l'imitation et l'innovation qui social (Mantzavinos et al. 2004). En raison de la suprématie des relations personnelles, certains groupes sociaux réussissent à stabiliser les anticipations et à imposer la discipline rein qu'à travers la mobilisation des normes sociales. (Ostrom et al. 1994)

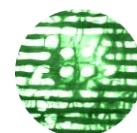
Bien qu'elles interagissent avec les règles formelles, les institutions informelles spontanées sont créées en réponse à des incitations qui ne sont pas liés aux règles écrites. Ainsi, dans beaucoup de pays africains, il existe des institutions traditionnelles (les confréries religieuses, les autorités traditionnelles, le patrimonialisme, etc.), qui sont enracinées dans la société et qui cohabitent avec les nouvelles institutions du marché.

Par ailleurs, certains auteurs notamment Knight et Calvert, (1995) réduisent le rôle des institutions informelles à de simples solutions aux problèmes qui surviennent suite à l'échec ou l'inexistence d'institutions formelles. L'émergence de ce type d'institutions s'explique souvent par leurs effets supposés (la solution au problème d'asymétrie informationnelle ou encore les gains d'efficacité qu'elles produisent), négligeant ainsi l'identification des vrais mécanismes par lesquels les institutions informelles se créent et se développent.

Helmke et Levitsky. (2004 :18) estiment qu'il faut dépasser l'approche historique et l'approche fonctionnaliste de l'émergence des institutions informelles. Ils préconisent alors d'aller au-delà du « quoi » et du « pourquoi » des institutions informelles pour identifier le « qui » et le « comment ».

Une première étape dans l'explication de l'émergence d'une institution informelle consiste alors à identifier les acteurs et les groupes qui les façonnent. Ainsi, à l'instar des institutions officielles, les institutions informelles sont généralement créées dans un contexte où le pouvoir et les ressources sont inégalement réparties, et comme leurs homologues formels, elles ont tendance à produire des gagnants et des perdants (Knight J. and Calvert, R. 1995).

Une deuxième étape consiste à identifier le mécanisme ou le processus par lequel les institutions informelles sont créées. Ainsi, dans certains cas, l'émergence de ces règles peut être comprise comme un processus décentralisé ou de type « *bottom-up* », dans lequel un grand nombre d'acteurs est appelé à coordonner. Dans d'autres cas, tels que la création de pactes informels ou des arrangements de partage du pouvoir, l'émergence des institutions informelles est analysée comme un processus de type « *top-down* » dans lequel de la conception stratégique est pilotée par un petit groupe d'élites. Dans d'autres cas encore, la création d'institutions informelles peut être considérée comme un processus historique dont les structures sont le produit d'une série de conflits et de compromis. A titre illustratif, Katzenstein (1996 :197) fait valoir que les normes de modération et de flexibilité au sein des forces de sécurité japonaises étaient d'abord le produit d'un conflit sociopolitique intense à la



suite de la Seconde Guerre mondiale, et que ces normes ont ensuite été renforcées par le succès économique d'après-guerre.

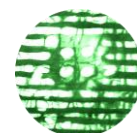
Par ailleurs, et contrairement aux institutions formelles, les institutions informelles ne peuvent évoluer que de manière incrémentale sous l'influence des nouvelles conditions de vie et suivant un processus le plus souvent hors du contrôle des individus. Ainsi, d'après North (2004 : 76), « *les institutions informelles évoluent selon des modalités encore imparfaitement connues et ne prêtent donc généralement pas à des manipulations délibérées de la part des humains* ». Il est plus facile de changer les lois sur les investissements que les valeurs sociales dans un pays particulier.

L'ignorance de cette réalité sociale conduit à l'universalisation des institutions et donc à la remise en cause des différences de facteur humain. En fait, les institutions informelles constituent un pont entre les faits antérieurs, les réalités du présent et les perspectives d'avenir. Elles facilitent non seulement l'interprétation des faits passés, mais aident surtout à la construction du fil conducteur qui explique les actions d'aujourd'hui par les habitudes de penser et d'agir dominées dans le passé. De la même façon, la structure institutionnelle du futur est conditionnée par les modes de comportement dominants actuellement (Egorova-Legon, 2013 :63).

La dimension idéologique et culturelle des institutions informelles

A la lumière de la littérature existante (North, 1981 ; Williamson, 2000 ; Ostrom, 1994, etc.), il semble clair que les institutions informelles ont une forte dimension idéologique et culturelle [1]. Dans ces écrits, North a beaucoup insisté sur l'importance de ces deux variables dans l'évolution institutionnelle. Il souligne, entre autres, que l'idéologie est un facteur essentiel pour comprendre les institutions informelles. En effet, sous l'hypothèse de l'imperfection des marchés et de rationalité limitée, il convient de retenir l'idéologie, car elle permet de comprendre la façon dont les membres d'une société perçoivent le monde (North, 1981 : 49). Elle aide également à réduire l'ampleur des comportements à caractère opportuniste (North, 1981 : 53). En fait, les agents ne peuvent pas élaborer un « modèle » correct du fonctionnement de l'économie et ne disposent pas des informations nécessaires pour le corriger (*feedback informationnel*). Ils utilisent donc leurs idéologies et le changement institutionnel peut déboucher sur des équilibres multiples éventuellement inefficaces.

North (1994) estime que la capacité des individus à améliorer l'efficacité des institutions dépend de leurs croyances et de leurs modèles mentaux, influencés par l'acquisition sociale cumulative des connaissances qui n'est autre que la culture. Pour lui, « *l'apprentissage est un processus incrémental filtré par la culture* » (North, 1994 :364). Il affirme ainsi que « *la culture fournit l'explication clé de la path dependence* » (North, 1994 :364). Il souligne aussi l'effet cumulatif des anticipations adaptatives (North, 1990 : 95).

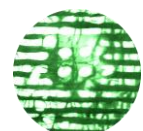


Plus les institutions perdurent, plus les agents croient en leur permanence et s'y adaptent en conséquence.

Par ailleurs, (Guiso et al., 2006:2) soulignent que les institutions se définissent essentiellement par la culture, qui correspond à un système de « *croyances et de valeurs habituelles qu'une ethnie, une religion et un groupe social transmettent de génération en génération à tous ses membres de manière équitable* ». Dans le même ordre d'idée, Williamson (2000:597), défend l'idée selon laquelle, la culture est une composante fondamentale des institutions. Elle s'apparente aux normes sociales, aux coutumes, à la tradition et/ou à la religion. Et pour mesurer l'impact de cette culture, l'auteur retient quatre principales variables : la confiance, le respect, l'obéissance et l'autodétermination.

Landes (1998) estime que la culture enracinée dans une société façonne l'action collective ainsi que le comportement des acteurs publics et, par conséquent, la qualité de ses institutions formelles. De même, Williamson (2000:597) montre que la culture constitue le fondement ultime des institutions formelles. Elle possède une emprise durable sur les institutions formelles. De son côté, Greif (2008) considère que la culture est une sorte d'échafaudage qui tient les institutions formelles. On comprend dès lors que les règles formelles n'ont aucune valeur s'elles ne sont pas conformes aux normes culturelles de la société ; sinon, les personnes ne seront aucunement incitées à les respecter ou à les faire respecter. Mais, si la culture a une connotation négative (culture d'intolérance et de xénophobie par exemple), elle peut ralentir l'évolution des institutions formelles, pourtant nécessaire pour améliorer les performances économiques d'un pays.

A ce niveau de réflexion, Il convient de préciser le rapport qu'entretient l'idéologie à la culture. En effet, il semble que ces deux concepts entretiennent plutôt un rapport d'inclusion : le premier a un caractère individuel, alors que le second est partagé. L'idéologie paraît donc comme une composante de la culture. Selon Facchini et Melki (2010 :6), « *il existe une relation d'inclusion entre idéologie et culture. Les idéologies individuelles font parties de la culture. Elles ne sont pas extérieures à la culture. La culture comme système de valeurs et croyances peut même se définir par rapport à l'idéologie. Elle est le plus petit dénominateur commun des idéologies individuelles. Cela permet de rappeler qu'une culture est toujours instable, car composée d'une multitude d'idéologies individuelles qui ne se recouvrent pas forcément. Il y a une grande dispersion des idéologies individuelles. La culture ne fait que masquer cette dispersion* ».



L'importance des institutions informelles pour le développement : les thèses en présences

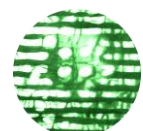
Signalons de prime abord que l'essentiel des travaux théoriques se rapportant à l'impact des institutions informelles sur le développement provient d'auteurs non-économistes, en particulier les politologues comme Robert Putnam (1993), les historiens comme David Landes (1998) et les sociologues comme Max Weber (1904). Les économistes se sont plutôt penchés sur la relation entre les institutions formelles et le développement. Or le cadre des « institutions-comme-règles » (institutions-as-rules) est très utile à l'examen de diverses questions d'ordre économique, comme la production, l'échange et la répartition, car il mobilise des outils d'analyse et des mécanismes sophistiqués (les incitations, la coordination, les coûts de transactions, etc.).

Deux thèses se sont longtemps opposées dans les débats, parfois très vigoureux, se rapportant à la question de l'impact des institutions informelles sur le développement. La première thèse, dominante, soutient que dans toutes les circonstances « les institutions informelles » sont utiles pour le développement économique. La seconde thèse avance l'idée selon laquelle certaines institutions informelles constituent plutôt un frein pour le développement, surtout dans le contexte des économies pauvres.

Les institutions informelles : une aubaine pour le développement

L'impact positif des institutions informelles sur le niveau de développement est partagé par beaucoup d'auteurs. La réputation, la ponctualité, la confiance, le respect de la parole donnée, la tolérance, la discipline, sont autant de variables relevant des institutions informelles qui améliorent considérablement le climat des affaires. Elles font partie d'un ensemble de caractéristiques qui réduisent les coûts de transaction, c'est-à-dire les coûts associés à l'organisation et au respect des contrats. Elles contribuent également à restreindre au minimum les incertitudes. Aussi, si elles sont en harmonie avec les règles formelles, les institutions informelles contribuent à l'affectation des ressources vers les secteurs les plus efficaces (Krasznai et Yan Winiecki, 1995).

Le développement est le fruit de la croissance. Or celle-ci implique souvent des mutations économiques et sociales importantes à la fois au niveau sectoriel et au niveau des firmes. Comme le note Pierre Maillet (1979 :67), « *Le prix de la croissance est aussi une acceptation du changement* ». En effet, **les préférences des agents économiques doivent être compatibles avec les exigences d'une croissance soutenue**. De même, des caractéristiques humaines comme la réputation et la confiance constituent un véritable atout protégeant les contrats et autorisant des relations de long terme favorables à la croissance économique. Ainsi, selon Mokyr (2008 :17) : « *Dans l'Angleterre du XIX^e siècle, l'actif le plus important d'un homme d'affaires fut certainement sa réputation comme « gentleman » même s'il n'était pas un gentleman de naissance ou par son activité* ».



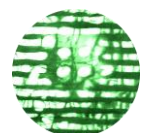
En général, les pays dans lesquels les autorités ont imposé des règles formelles sans tenir compte des institutions informelles n'ont pas connu le développement (Williamson, 2009). Les performances économiques d'un pays sont donc fortement corrélées aux modes de cohabitation entre les institutions formelles et informelles. D'autres auteurs comme Guiso et *al.* (2006) et Tabellini (2008) défendent l'idée de la relation positive entre la qualité des institutions informelles et le niveau de développement.

Selon Easterly, les règles formelles doivent être construites en tenant compte des contraintes informelles. Autrement, il est fort probable que les premières seront ineffectives pour la simple raison qu'elles ne pourront se constituer en institution. En d'autres termes, une règle formelle n'a aucune valeur si les membres de la société ne sont pas motivés à la respecter ou à la faire respecter.

Les institutions informelles « à connotation positive » ou licite peuvent constituer un levier essentiel au décollage économique et joue alors un rôle de premier plan dans les stratégies de développement. Comme le souligne Ostrom (2005), les règles relevant des institutions informelles sont vitales pour la réussite des programmes de politiques économiques. Et elles ont beaucoup plus de chance de s'appliquer dans les pays pauvres, ceux qui sont dotés d'institutions formelles de mauvaise qualité. En effet, dans ces pays, les citoyens s'organisent souvent de façon collective pour créer des activités mutuellement bénéfiques. L'entraide, les aides familiales et le capital social relèvent de la solidarité informelle organisée, qui constitue la pierre angulaire des systèmes informels de sécurité sociale en Afrique. La multiplication des groupes de microcrédits, d'épargne communautaire et d'assurance-maladie communautaire témoigne de la grande variété de structures organisationnelles que ces aides peuvent prendre. Dans d'autres cas, les institutions informelles, en particulier l'autorité morale des chefs de village, peuvent aider à résoudre des conflits à travers un système traditionnel de médiation. Ceci est particulièrement important dans les pays où le pouvoir du Gouvernement formel est limité.

Pour des auteurs, tels Commons (1999) et North (1997), la coutume occupent une place central dans le processus de changement institutionnel et donc du développement. Ces auteurs partent de l'idée selon laquelle une bonne partie des activités a un caractère routinier. Dans ces conditions, ce sont les règles coutumières (entendues au sens d'habitudes collectives) qui sont généralement utilisées en guise de solutions, car elles reposent sur « *des expériences passées pour lesquelles il existe des règles qui constituent une mémoire des pratiques efficaces et fournissent une sécurité aux anticipations* » (Corei, 1995:34). En fait, la prise en compte de la coutume comme règle informelle facilite la coordination, nécessaire pour l'émergence d'un ordre social. Elle offre également une assurance à tout législateur qui, de la sorte, serait plus serein quant à l'efficacité d'une nouvelle règle formelle.

Un autre groupe d'auteurs insiste plutôt sur l'importance de la religion pour la création des conditions d'un développement économique équitable (Noland, 2005, Hull et Bold, 1994,



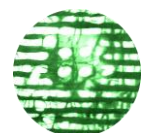
etc.). En effet, les croyances religieuses peuvent aider à l'émergence d'un climat de confiance et de tolérance, nécessaire pour protéger les droits de propriété. Ainsi, dans une étude empirique mobilisant 300 cultures, Hull et Bold (1994) obtiennent une corrélation positive et statistiquement significative entre le degré de développement des sociétés et le développement de la doctrine religieuse relative à l'au-delà et aux actions socialement bénéfiques qu'il faut accomplir pour s'y assurer une place heureuse (rôle de la religion). La religion a notamment pour but de définir et de protéger les droits de propriété inhérents à une économie et favorise donc, toutes choses égales par ailleurs, le développement économique.

Les institutions informelles : un frein pour le développement

Cette thèse a été soutenue essentiellement par les tenants du patrimonialisme. Un intérêt particulier est alors accordé aux institutions informelles à connotation négative ou ce qu'O'Donnell (1996) appelle : « les institutions informelles particularistes » (*Particularistic Informal Institutions*), qui trouvent leur expression dans des phénomènes comme le clientélisme, le favoritisme, le népotisme, le tribalisme, politique des clans et la corruption. Lauth (2000) qualifie ces institutions de « parasites ». Quant à De Sardan (1984), il préconise le concept « d'institutions informelles illicites ».

Une corruption largement répandue par exemple semble constituer un obstacle à la croissance, et de surcroît au développement économique. Cela passe par divers mécanismes. En premier lieu, la corruption agit comme une taxe sur l'entrepreneuriat et l'activité productive, décourageant ainsi l'investissement (Aernoudt, 2003). En deuxième lieu, la corruption pousse les entreprises vers les opérations spéculatives et vers le secteur informel, contribuant ainsi au développement des activités de recherche de rente. En troisième lieu, la corruption affaiblit l'intervention de l'État, en réduisant les recettes fiscales (Tanzi et Davoodi, 1997), pourtant nécessaire pour financer les dépenses dans des secteurs stratégiques comme l'éducation et la santé. Dans cette optique, Mauro (1997) et Gupta et al. (2002) soutiennent l'idée que les dépenses d'éducation sont insuffisantes dans les pays à forte corruption. Or, la réduction de telles dépenses affecte négativement le revenu futur, entravant par la même occasion le développement humain. Dans une étude réalisée par la Banque mondiale en 1999, les dépenses publiques consacrées à l'enseignement primaire en Ouganda ont triplé dans la période 1991-1993 sans que les taux d'inscription n'augmentent. Une enquête auprès de 250 écoles a montré que plus de 70 pour cent des dotations en capital avaient été mal affectées.

Pour ce qui des autres phénomènes (népotisme, favoritisme et clientélisme), ils ont souvent été étudiés dans le cadre du capitalisme de copinage ou « *crony capitalism* » [2]. Les règles écrites sont largement contournées au profit d'arrangements personnels entre l'élite au pouvoir et certains groupes d'intérêts économiques, en particulier les hommes d'affaires. Les pratiques du favoritisme, du népotisme et du clientélisme font que tout le monde n'est pas égal devant la loi. Selon le statut des personnes, les règles sont modelées « à la carte ». Le

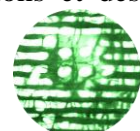


contrôle des capitaux est alors concentré entre les mains d'une minorité de familles proches des élites au pouvoir. Cela crée des problèmes d'agence pouvant conduire à une mauvaise allocation des ressources et à une mauvaise performance économique (Morck *et al.*, 2005).

La mauvaise allocation des ressources provient également des comportements de recherche de rente (*rent seeking*), qui constituent l'un des corollaires du capitalisme de copain. De tels comportements se manifestent à travers la violation des règles de marché. Ils donnent naissance à des activités non-productives, en ce sens qu'elles produisent des rémunérations pécuniaires, mais ne produisent pas des biens ou services qui entrent dans une fonction d'utilité conventionnelle (Bhagwati, 1987:129). Les rentes les plus usuelles prennent la forme de discrimination flagrante en matière d'accès au financement, aux informations, aux autorisations, aux marchés publics et aux débouchés extérieurs.

Sur un autre registre, Easterly et Levine (1997), soulignent que le faible niveau de développement s'explique non seulement par des variables économiques classiques (un faible taux de scolarisation, déficit public, distorsion des marchés de change, déficit infrastructurel, etc.), mais aussi par le handicap que représentent certaines institutions informelles. Ils soulignent, entre autres, que la forte diversité ethnique est responsable, en partie, du malaise économique que connaît le continent africain. En effet, en situation de diversité culturelle avancée, chaque groupe est porteur d'une religion, d'une langue, de rituels, d'habillements, de choix alimentaires, de valeurs éthiques et de normes sociales. Chaque individu s'identifie aux membres de son groupe et se différencie des membres des autres groupes. Le groupe sera alors utilisé comme instrument pour réaliser des intérêts privés. Le comportement de recherche de rentes qui en résulte pénalise la création des richesses. Dans le même ordre d'idées, Aoki (2006) montre que la diversité culturelle serait à l'origine d'un sentiment de méfiance. Un tel sentiment nuirait à la spécification des droits de propriété et à la mise en œuvre de la Loi. En revanche, l'homogénéité culturelle aide à fluidifier les échanges et à réduire les coûts des contrats. D'autres auteurs comme Haug (1967) et Reynolds (1985) sont arrivés à la même conclusion, à savoir un impact négatif de la diversité culturelle sur la croissance, et ce, en recourant à une analyse multicritère sur des échantillons de pays en développement. De son côté, Landes (1998) considère que les valeurs culturelles qui incitent à l'intolérance, à la xénophobie et à la fermeture d'esprit par rapport aux autres, constituent un véritable obstacle au développement économique.

Dans une étude empirique, Putnam (1993) explique la différence de développement entre le Sud et le Nord de l'Italie par des différences culturelles. Ainsi, dans le Sud de l'Italie, caractérisé par une sorte de « collectiviste », la coopération entre les individus est souvent basée sur les liens de parenté, ce qui a pour conséquence de réduire le respect de la population pour les normes de droit et l'attachement aux règles informelles qu'elles prônent. En revanche, les populations du Nord, plus « individualistes », sont bien préparées à se lier entre elles via la constitution d'associations au sein desquelles les liens interpersonnels entre les individus tendent à être faibles. Ceci encouragerait le respect des institutions et des



normes de vie qu'elles défendent ainsi que l'engagement civique des individus, et donc le développement économique.

Enfin, dans une étude sur les perspectives du développement mondial, l'OCDE (2012:252) souligne que les institutions informelles peuvent certes améliorer la répartition des risques et la protection sociale au niveau local, mais elles peuvent également se révéler contreproductives. Lorsque la solidarité envers les autres membres de la communauté ne relève pas du libre choix, mais d'une obligation sociale, elle se transforme rapidement en une sorte « taxe de réussite ». Si par exemple les normes sociales contraignent un paysan de partager le fruit de son travail avec sa famille étendue, comprenant parfois même des parents éloignés, son incitation au travail et sa propension à épargner en vue de financer des investissements futurs peut être fortement entravé. Dans ces conditions, on comprend que les institutions informelles de « partage » peuvent éroder l'incitation à l'investissement et induire des comportements opportunistes, et ce, en raison de l'absence de l'obligation de réciprocité (Plateau, 2000).

Vers des stratégies inclusives de développement en Afrique

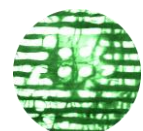
Par stratégies inclusives de développement, nous entendons un processus qui consiste à assurer que toutes les variables pertinentes soient incluses lors de l'élaboration et la mise en œuvre des actions prioritaires en vue de promouvoir durablement le développement économique et social du pays. Certaines de ces variables relèvent des institutions formelles ; d'autres sont plutôt régies par des considérations informelles.

Bref aperçu sur l'évolution des stratégies de développement en Afrique

Au cours de ces cinq dernières décennies, les stratégies de développement en Afrique ont subi d'importantes mutations. De telles mutations constituent le résultat de l'interférence d'un ensemble de facteurs internes comme la situation politique, le lobbying, la culture et la conjoncture financière. Mais, elles constituent également le résultat de l'influence, de plus en plus accrue, exercée par des facteurs externes, en particulier la pression des institutions financières internationales.

Le poids de chacun des ces facteurs varie en fonction de l'évolution du contexte. Une lecture de l'Histoire économique du Continent africain permet de dégager quatre principales périodes ; chacune s'inscrit dans un contexte précis, qui en détermine les conditions générales et les performances.

La première période, que nous qualifions de « période d'étatisation », correspond à la décennie soixante. Il s'agit d'une période caractérisée par la conquête de la souveraineté économique, entre autres, dans le domaine industriel et commercial. En effet, à l'aube de l'indépendance, les pays africains se sont retrouvés dans une situation où les activités



productives étaient contrôlées principalement par des colons. Le processus de décolonisation a donné lieu à une forte implication des Etats africains dans la sphère économique.

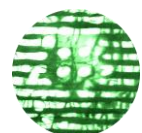
La stratégie de développement de l'époque était axée principalement sur l'industrie de substitution aux importations, qui a été retenue afin de faciliter l'émergence d'une classe d'entrepreneurs dynamiques et parvenir à une structure productive intégrée. Ceci est d'autant plus nécessaire que les pays africains n'étaient suffisamment dotés de devises et n'étaient pas non plus en mesure de garantir des débouchés pour leurs produits manufacturés. En outre, un intérêt particulier a été accordé à la mise en valeur des structures internes et leur intégration dans le processus de développement.

Durant cette période, l'intervention très marquée des Etats africains dans la sphère économique a été institutionnalisée à travers l'adoption d'un système de planification de type « indicatif », et parfois même un dirigisme économique très étendu. Et ce sont naturellement les hauts fonctionnaires des Etats qui étaient chargés de l'implémentation des politiques industrielles et commerciales contenues dans le plan. Ce choix n'était pas fortuit en raison de la forte légitimité acquise par ces fonctionnaires, mais aussi par les politiciens au pouvoir, suite à leur forte implication dans la guerre d'indépendance.

En dépit de l'insuffisance des ressources humaines et financières, les résultats de cette première période étaient globalement encourageants. Vers la fin des années soixante, les premiers signes d'industrialisation commencent à apparaître dans un Continent dominé encore par des structures économiques essentiellement agraires.

La deuxième période couvre la décennie soixante-dix. Elle peut être qualifiée de « période de décollage raté » pour l'Afrique. En effet, sous l'effet de l'amélioration des termes de l'échange et la baisse du loyer de l'argent sur le marché international, la conjoncture était globalement favorable au décollage économique. Cette période marque donc une certaine rupture avec la période précédente. L'accent est dorénavant mis sur la nécessité de doter les économies africaines de grands projets et en même temps faciliter l'insertion sur les marchés extérieurs. Ainsi, par souci de passer d'une économie agricole à une économie industrielle, et en raison de l'aubaine financière créée par la valorisation des cours des matières premières et l'accès facile aux emprunts extérieurs, beaucoup de pays africains se sont engagés dans des programmes d'investissements industriels à outrance. Cette politique conduit à l'implantation de grands complexes industriels dont les capacités de fonctionnement restaient très limitées. Naturellement, cette tentative d'industrialisation à grande échelle n'a pas eu le succès escompté. Deux facteurs se sont conjugués pour expliquer ce résultat décevant comparativement aux pays asiatiques : la faiblesse de la demande interne et la très forte dépendance de ces industries vis-à-vis de l'extérieur.

Parallèlement, tout en continuant à promouvoir la stratégie de substitution aux importations, beaucoup de pays africains se sont lancés dans une nouvelle stratégie ; celle de



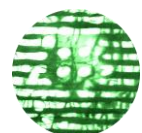
la valorisation des exportations. Cette nouvelle stratégie industrielle consiste en l'utilisation d'avantages particuliers comme la main d'œuvre bon marché et les matières premières pour installer une industrie tournée exclusivement vers le marché extérieur. Fondée sur l'intégration dans la division internationale du travail, cette stratégie devrait constituer une bonne solution pour les pays africains. D'une part, la valorisation des exportations ne nécessitait aucune réforme structurelle, lesquelles réformes sont souvent douloureuse. D'autre part, la transformation des produits primaires rapportait une valeur ajoutée substantielle au profit du pays exportateur. Néanmoins, la mise en application de ce modèle de développement industriel s'est heurtée à de sérieux obstacles. Citons, à titre d'exemple, la politique protectionniste des pays importateurs et la faiblesse de la marge bénéficiaire due à la nécessité d'importer des intrants à prix, souvent élevés.

Les résultats enregistrés durant cette deuxième période était globalement décevants. En effet, les projets d'investissements de grande envergure ont aggravé le déficit budgétaire de la plupart des pays africains. Financée par emprunt extérieur, cette stratégie a eu pour conséquence l'explosion de la dette extérieure et marque dès lors le début d'un processus de désarticulation des économies africaines.

La troisième période correspond à la décennie quatre-vingts. Elle a été marquée par la mise en place de la première génération des réformes. Le principal objectif était le rétablissement des équilibres macroéconomiques et la maîtrise de l'inflation. Elle s'est traduite, entre autres, par des mesures d'austérité budgétaire et de rigueur monétaire. Mais, rapidement, cette politique de stabilisation sera complétée par la mise en place du Programme d'ajustement structurel. À la gestion traditionnelle de la demande, s'ajoutent des objectifs à moyen et long terme, impliquant des actions sur l'offre. Les pays africains se sont engagés à mettre en œuvre des réformes structurelles : restructuration du secteur public, privatisation, relance de l'offre exportable, libéralisation des prix des biens et services, établissement d'un système de change favorisant l'ouverture des économies, instauration de nouvelles lois favorables au capital étranger, etc.

Cette première génération de réformes a été initiée dans un contexte difficile, caractérisé par l'amplification de la crise et l'incapacité des gouvernements des pays africains à y faire face pour des raisons d'asphyxie financière et de gouvernance. Le recours aux institutions financières internationales est devenu inévitable. Et ce sont d'ailleurs ces institutions (Banque Mondiale et FMI) qui ont initié, encadré et supervisé l'application de cette première génération des réformes en Afrique.

Certes, la première génération des réformes a permis le rétablissement progressif de l'équilibre budgétaire dans la majorité des pays l'ayant appliquée. Mais, l'une de ses conséquences néfastes demeure l'aggravation du déficit en matière d'offre des services sociaux. La croissance faible et irrégulière enregistrée en Afrique s'est accompagnée d'une régression dans les conditions sociales. D'une part, la baisse du revenu moyen par habitant a



été plus sensible pour les secteurs les plus pauvres de la population que pour l'ensemble de l'économie. D'autre part, on a assisté dans certains pays à un processus d'«égalisation par le bas» d'une grande partie des revenus des ménages du fait de la baisse des salaires réels et de la disparition de l'écart de revenu entre les salariés et les petits agriculteurs et/ou artisans, ce qui a fait passer de nombreux ouvriers urbains en dessous du seuil de pauvreté (Elmorchid, 2010:61).

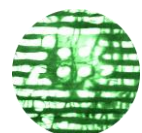
La grande critique faite au programme d'ajustement structurel est de ne pas tenir compte des structures internes des pays africains. Il s'agit d'un programme imposé « par le haut » sans aucune concertation avec les populations concernées.

La quatrième et dernière période, qui va de la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix à nos jours, s'inscrit dans une logique de continuité et de correction. Ainsi, dès la fin de l'application des Programme d'Ajustement Structurel, et afin de parachever et accompagner le processus de restructuration de leurs économies, les pays africains se sont lancés dans une nouvelle phase de réformes dites de « seconde génération ». Le but était de créer les conditions propices à l'émergence d'une économie de marché, d'assainir le paysage politique et social et d'asseoir les règles d'une bonne gouvernance. La révision de la constitution, l'organisation d'élections présidentielles et/ou législatives, la révision des lois régissant le cadre légal des affaires, la modernisation de l'appareil judiciaire, le renforcement des droits de l'homme sont autant de mesures prises par la majorité des pays africains dans le cadre de cette seconde génération de réformes. Il s'agit là globalement des mesures visant à améliorer la qualité des institutions formelles, qui constitue l'une des conditions majeures pour la réussite des réformes économiques d'inspiration libérale. Ce corpus de mesure s'inscrit naturellement dans le Consensus de Washington.

Si la plupart des pays africains ont amélioré sensiblement les indicateurs de liberté politique et les capacités de gestion macroéconomique, ils ne sont toutefois pas parvenues à inverser suffisamment les fortes tendances patrimonialités et clientélistes qui marquent leur culture économique et politique. Aussi, la démocratie procédurale mise en place n'a pas pu remplir les fonctions de la démocratie de valeur, qui constitue la véritable garantie des « *capabilités* », c'est-à-dire, les capacités que déploie chaque individu pour poursuivre librement ses objectifs.

Inscription des règles informelles dans les stratégies de développement en Afrique.

Il est généralement admis que les institutions informelles sont nées pour répondre aux limites des institutions formelles. Elles apparaissent surtout quand les règles formelles n'arrivent pas à intégrer certaines situations ou bien lorsqu'elles sont muettes devant des circonstances particulières. Comme nous l'avons souligné auparavant, beaucoup d'auteurs institutionnalistes ont souligné l'importance de la prise en compte des institutions informelles licites dans toute tentative de création de nouvelles règles. Ceci est d'autant plus



légitime que « *ce sont les modèles mentaux des acteurs qui vont dessiner les choix* » (North, 1997 :25).

L'un des freins au développement de l'Afrique se trouve à ce niveau. L'expérience a montré qu'en Afrique comme ailleurs, une règle formelle n'a aucune chance de s'appliquer correctement si le citoyen n'est pas incité à la respecter ou à la faire respecter. Il importe alors de savoir si les nouvelles institutions formelles introduites fonctionnent en opposition ou en harmonie avec les institutions informelles (Nee, 1998 ; Pistor, 1999). Dans le système occidental par exemple, les institutions informelles (habitudes comportementales, coutumes, normes sociales, croyances culturelles...) et la structure institutionnelle (droits de propriété, règles légales, marchés, organisation, contrats...) sont liées et se renforcent mutuellement (Hodgson, 1998).

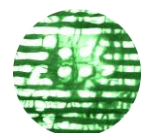
Dans le contexte africain, il est possible de parler de dualité institutionnelle. En effet, les règles formelles importées rentrent souvent en contradiction avec les normes informelles. Elles n'engendrent pas des comportements récurrents sur la base d'anticipations partagées, et ce, en raison de leur faible degré d'ineffectivité. Ce constat est partagé par des auteurs ayant analysé les institutions informelles en Afrique. Ainsi, dans sa fameuse explication de la cohabitation dichotomique entre le formel et l'informel dans les pratiques en Afrique, Emmanuel Terray (1987) souligne non seulement l'importance des règles non écrites, mais aussi leurs prépondérances dans l'édification des choix et la construction des préférences.

S'appuyant sur les travaux de Lauth (2000), il est possible de construire une typologie visant à donner un sens aux éléments distinctifs entre ces deux types d'institutions dans le contexte africain. La typologie est basée sur deux critères : l'efficacité des institutions formelles et le degré de compatibilité entre les objectifs fixés par les acteurs (c'est-à-dire ce qu'ils cherchent à atteindre en utilisant une règles informelles particulière) et les résultats probables générés par les institutions formelles.

La combinaison de ces deux critères permet d'identifier quatre types d'institutions informelles : les institutions « complémentaires », les institutions « en accommodation », les institutions « en concurrence » et les institutions « substitutives » (Figure 1).

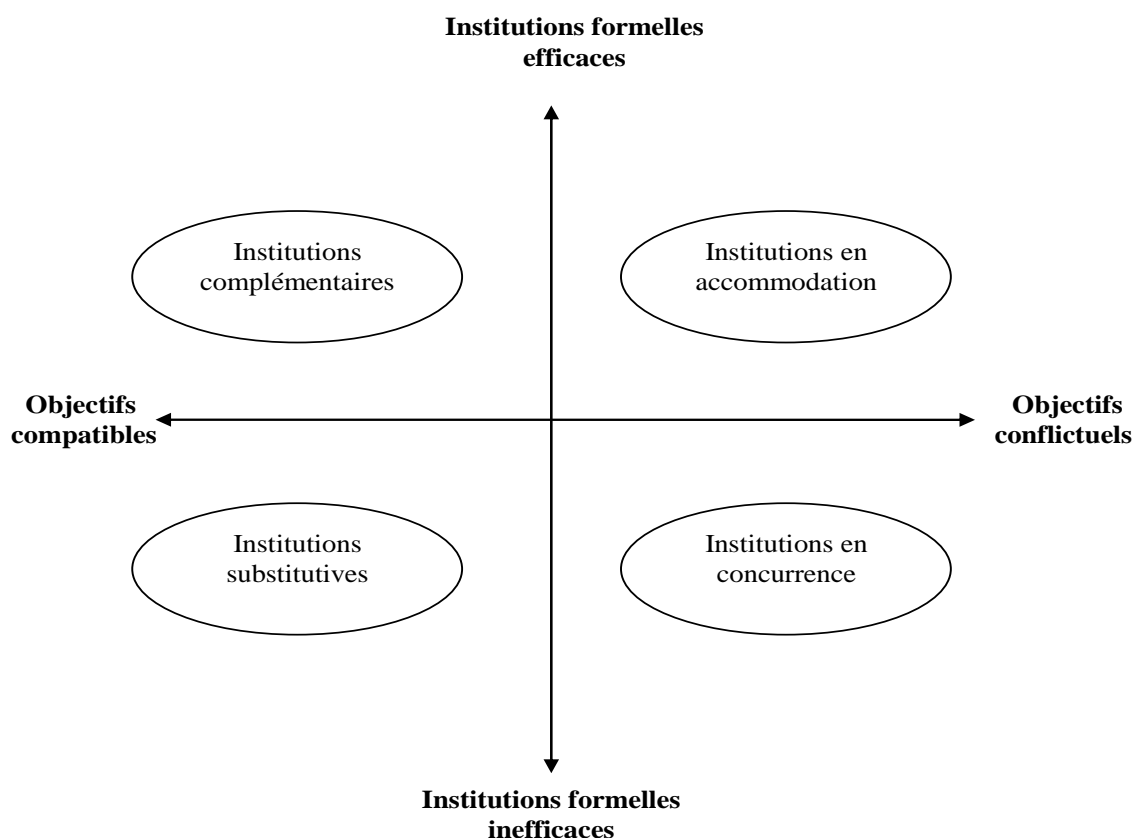
Le premier type d'institutions informelles est qualifié par Lauth (2000) de « complémentaire » (*complementary*). Cela correspond à des institutions opérant dans un environnement dans lequel les règles écrites sont régulièrement et efficacement appliquées (institutions formelles efficaces), associé à des objectifs compatibles avec les résultats probables générés par l'application de ces mêmes règles. Ainsi, lorsque l'appareil institutionnel légal est efficace, les institutions informelles facilitent la prise de décision et la coordination. Une telle structure institutionnelle peut être considérée comme cohérente, efficace et pérenne.

Le rôle des institutions informelles complémentaires est primordial pour un pays donné, car elles stimulent les institutions formelles préexistantes. C'est le cas de nombreuses normes



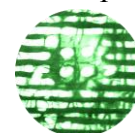
et procédures qui permettent aux administrations et autres organisations complexes de fonctionner correctement. Un bon exemple est celui de l'allégeance qui nourrit la monarchie, voire tout le système politique au Maroc. D'inspiration religieuse, cette généalogie sacrée confère la légitimité au souverain, contribuant ainsi à la préservation d'un équilibre politique et social, qui constitue un préalable à la relance économique. Aussi, en Afrique du Sud, la danse fut incontestablement la voix et l'expression intelligente d'un peuple opprimé sous l'apartheid. Et même après l'effondrement de ce système en 1990, la danse a continué à façonner la société sud-africaine. Elle constitue le point focal d'un nouveau discours politique qui symbolise les revendications entre différentes classes sociales et se transforme en mémoire sociale corporelle (D'Argenti, 2004).

Figure 1 : Typologie des institutions informelles



Source : Helmke G. et Levitsky S. (2004 :728)

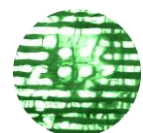
Le deuxième type d'institutions informelles est qualifié de « substitutif » (*substitutive*). Il est le produit de la combinaison de deux conditions : des institutions formelles inefficaces (mauvaise qualité des règles écrites) et des objectifs conformes aux résultats attendus générés par lesdites institutions. Ainsi, compte tenu de la cohérence des objectifs, les institutions informelles viennent se substituer aux règles formelles initialement envisagées. Il s'agit en fait d'un ensemble de règles informelles mises en place et utilisées par des acteurs qui n'ont pas



pu obtenir les résultats espérés du fonctionnement des institutions formelles (cas des pays où les structures de l'Etat sont faibles). Ce type de structures est temporairement instable, et ne peut alors être considéré comme efficace à long terme..

Un premier exemple concerne le fonctionnement des institutions électorales au Kenya et au Zimbabwe. En raison de leur manque de crédibilité, les institutions formelles de résolution des litiges électoraux dans ces deux pays ont été systématiquement ignorées, surtout en 2007 (au Kenya) et en 2008 (au Zimbabwe). Les fonctionnaires de chaque Gouvernement central et l'opposition ont alors choisi de résoudre les conflits postélectoraux à travers des accords de « *gentleman* ». Un deuxième exemple a trait au *guanxi* chinois (les relations personnelles informelles). Selon Wang Hongying (2000), les institutions juridiques chinoises sont généralement inefficaces. Les investisseurs étrangers s'adressent alors à cette institution informelle, jugée plus crédible et plus efficace. Ainsi, Bien que *guanxi* contredise les institutions formelles, il se substitue aux institutions de l'Etat en prévoyant les mécanismes de coordination, d'exécution et de règlement des différends. Un quatrième exemple concerne le marché de crédits en Afrique. N'ayant pas (ou très peu) accès au marché formel de crédits, des personnes économiquement pauvres se mobilisent souvent pour mettre en place un système alternatif. Elles peuvent par exemple créer une entité de microcrédit régie par un ensemble de règles qui prescrivent les conditions de prêt et d'emprunt et la manière dont ces règles seront appliquées. Elles peuvent également recourir aux tontines, qui constituent dans beaucoup de pays africains de véritables institutions de solidarité traditionnelle. Un dernier exemple porte sur les fondations pieuses (*Waqf* en arabe), qui caractérise beaucoup de pays africains de confession musulmane comme le Maroc, l'Egypte et le Soudan. Il s'agit d'une donation pieuse faite à perpétuité par un particulier ou une organisation à une œuvre d'utilité publique. Le bien donné en usufruit est dès lors placé sous séquestre et devient inaliénable pour le faire fructifier et en donner le bénéfice aux plus démunis.

Le troisième type d'institutions informelles correspond à celles qui sont « *en accommodation* » (*accommodating*). Il s'agit d'une catégorie particulière d'institutions informelles, qui opère dans un environnement caractérisé par la présence de règles formelles efficaces associées à un grand décalage entre les objectifs fixés par acteurs et les résultats probables générés par les institutions formelles existantes (objectifs conflictuels). Ces institutions peuvent être considérées comme une stratégie de «second choix» pour les acteurs qui n'apprécient pas les résultats générés par les règles formelles, mais sont incapables de les modifier. Dans ces conditions, elles procèdent à la violation de l'esprit, mais pas du contenu des règles formelles, et ce à travers l'apaisement ou l'atténuation de leurs effets. Ce faisant, elles contribuent souvent à concilier les intérêts des acteurs clés avec des arrangements institutionnels formels existants. Une telle structure institutionnelle est efficace temporellement, mais incohérente et donc, ne peut pas être pérenne. Elle est censée évoluer vers la situation de cohérence des objectifs afin de survivre



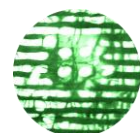
Les règles pratiques d'attribution des marchés publics dans beaucoup de pays africains constituent un bon exemple d'institutions informelles en accommodation. En effet, les procédures réglementaires d'attribution des marchés sont souvent respectées (Code des marchés publics). Les notes explicatives sont publiées, les dossiers sont examinés, l'ouverture des plis s'effectue en public, etc. ; bref le contenu de la loi est respecté. Néanmoins, l'esprit de la loi peut facilement être violé si la commission de sélection recourt à des notations techniques très subjectives dans le but de favoriser un soumissionnaire particulier.

Enfin, le quatrième type d'institutions informelles est dit « en concurrence » (*competing*). Cela correspond à une situation dominée par des institutions formelles non performantes ou inefficaces et dans laquelle les acteurs poursuivent des objectifs qui sont en contradiction avec ces résultats. Dans ce genre de situation, les institutions informelles incitent à la violation des règles formelles puisqu'elles structurent le comportement de façon incompatible avec les règles formelles. Chaque acteur est alors incité à violer les règles formelles établies par les autres. Le clientélisme, la politique clanique, le favoritisme patrimonialisme s'insèrent parfaitement dans ce type d'institutions informelles.

Les institutions informelles « en concurrence » est une caractéristique majeure du contexte postcolonial en Afrique, là où la transplantation des institutions formelles importées n'a pas réussi en raison de leur incompatibilité avec l'environnement socioculturel. La situation des Droits de la femme en Afrique offre un bon exemple de fonctionnement de ce type d'institutions. En effet, pour la majorité des pays africains, les Lois garantissant l'égalité Hommes-Femmes existent et sont publiées dans le bulletin (ou journal) officiel. Mais en réalité, la pratique est tout autre. La femme africaine continue de subir toute sorte de discrimination dans une société où certaines règles informelles ne reconnaissent pas encore l'égalité de Genre.

Un autre exemple concerne le comportement des fonctionnaires africains. Dans une étude sur l'administration publique du Ghana, Robert Price a constaté que la plupart des fonctionnaires ont tendance à croire qu'ils paieraient un coût social important, en particulier la perte du statut social, s'ils adhéraient aux règles bureaucratiques imposées par l'Etat au détriment des normes traditionnelles (les liens de parenté, l'entraide familiale, etc.), qui les obligeraient à fournir des emplois et d'autres avantages à leurs familles et aux autres membres de leurs communautés. (Price, R. 1975).

La description de ces quatre types de relations témoigne de l'importance de la prise en compte de la structure institutionnelle dans son ensemble pour analyser son influence sur le développement économique. La cohérence des institutions formelles et informelles détermine le degré et le mode de leur application et donc leur poids plus ou moins significatif dans la vie de la société. Cette classification devient d'autant plus importante que les institutions n'ont pas un caractère statique. La modification des institutions formelles par exemple sans



adaptation des institutions informelles peut affecter négativement les résultats économiques. Les institutions informelles « complémentaires » ou « en accommodation » qui garantissent l'application efficace des règles légales peuvent se transformer en institutions « de concurrence » ou « de substitution » qui gênent la stabilité, la légalité et la garantie des droits en contribuant en même temps à l'augmentation des risques de violence.

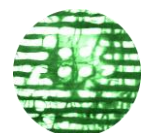
Conclusion

Au terme de cette réflexion, il semble que le développement de l'Afrique est largement conditionné par des institutions formelles et informelles bien coordonnées et efficaces. Modifier uniquement les lois, sans mécanismes d'application qui prennent en compte les règles informelles, pourrait même créer des coûts encore plus élevés pour les bénéficiaires potentiels. On comprend alors que l'échec des stratégies de développement mises en place depuis les années quatre-vingts s'explique, entre autres, par des blocages d'ordre institutionnel.

Cette explication de l'échec des stratégies de développement renvoie non seulement à l'harmonie qui doit exister entre les institutions formelles et les institutions informelles, mais également à la question de la lenteur des changements institutionnels, qui déterminent la manière avec laquelle les sociétés évoluent dans le temps. L'Afrique a accusé beaucoup de retard en matière d'accumulation des changements institutionnels et organisationnels. Or une telle accumulation est cruciale pour assurer la transition. On a l'impression que Douglas North (1994), n'a pas été bien entendu, lui qui a déclaré il y a quelques années que « *L'avenir est lié au passé à travers les institutions informelles de chaque société* ».

Les rares pays africains ayant réalisé des résultats économiques satisfaisants sont ceux qui ont relativement réussi à intégrer les normes des institutions informelles dans leurs stratégies de développement. Il s'agit en particulier du Botswana, des Iles Maurice, du Ghana, de l'Afrique du Sud et du Maroc. Dans ces cinq pays, les institutions formelles sont globalement de type complémentaire. En revanche, dans la majorité des pays du Continent, les institutions informelles ne viennent pas toujours soutenir les règles écrites.

Au vu des ces résultats, il est nécessaire de mettre en place des programmes qui donnent la priorité à l'inversion, plutôt qu'à l'assistance sociale, c'est-à-dire des actions à caractère socio-territorial tenant compte des réalités socioculturelles et impliquant directement les bénéficiaires aussi bien lors de la formulation qu'au niveau de l'implémentation. Aussi, nous estimons que les pays africains doivent faire preuve d'imagination en matière de coordination des actions sectorielles. En effet, ce ne sont pas les programmes sectoriels de développement qui font défaut en Afrique. Au contraire depuis quelques années, les experts africains réussissent parfaitement leur mission de conception des programmes sectoriels ambitieux, mais leur coordination et leur implémentation ne sont pas toujours au rendez-vous. Or ces deux opérations nécessitent des structures institutionnelles adaptées, qui sont le fruit de la



production sociale. Parmi ces structures, il y a lieu de citer : les règles interpersonnelles et les arrangements informels. Aussi, la société civile peut se mobiliser et s'organiser pour faciliter la valorisation et l'incorporation des institutions informelles dans les politiques publiques. Une telle action permettrait d'améliorer la pertinence et l'effectivité desdites politiques, tout en préservant le patrimoine culturel, qui constitue l'un des principaux objectifs du développement durable.

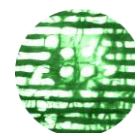
Notes

[1] L'idéologie est définie généralement comme un ensemble d'idées capables de justifier une pratique (légitime) et de combler les vides laissés par la science et le savoir en général. Quant à La culture, elle renvoie à un système de croyances et de valeurs partagées par un groupe.

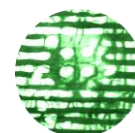
[2] Le capitalisme de copinage est généralement défini comme un « système dans lequel les proches des autorités politiques qui mettent en place et appliquent les politiques reçoivent des faveurs ayant une grande valeur économique » (Haber, 2002)

Références

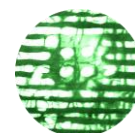
- Acemoglu D. Johnson S. et Robinson J-A. (2001), "The colonial origins of comparative development. An empirical investigation", *American Economic Review*, vol. 91, n° 5, p. 1369-1401
- Aernoudt, R. (2003), *Corruption à foison : Regards sur un phénomène tentaculaire*. L'Harmattan.
- Aoki M., 2006, *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, éditions Albin Michel ; Massachusetts Institute of Technology, 2001.
- Banque Mondiale, (1999), "Using Surveys for Public Sector Reform, Premnotes N° 23, Washington, 1999.
- Beitone A., Dollo C., Gervasoni J. et Rodrigues C. (2009), *Sciences sociales*, Dalloz, coll. « aide-mémoire ».
- Commons J.R (1899), "A sociological View of sovereignty", *The American journal of Sociology*, Vol.5
- Corei T. (1995), *L'Economie Institutionnaliste, Les Fondateurs, Paris, Economica*
- Facchini F. et Melki M. (2010), "Apport de l'économie de l'idéologie à la théorie des changements institutionnels du Public choice et des néo-institutionnalistes", IZMIR



- (Turquie) du 8 au 11 avril 2010. 1 http://ces.univ-paris1.fr/membre/seminaire/S2I/pdf/FacchiniMelki_10.pdf
- Gupta, S., Davoodi, H. et Alonso-Terme, R. (1998), “Does corruption affect income inequality and poverty?” IMF Working Paper, 76-98.
- Haug. M. R. (1967), “Social and Cultural Pluralism as a Concept in Social System Analysis”, *American Journal of Socio-logy*, n° 73, pp. 294-304.
- Helmke G. et Levitsky S. (2004), “Informal institutions and comparative politics: a research agenda”. *Perspectives on politics*, vol. 02, No. 4, 2004, pp. 725-740.
- Hongying W. (2000), “Informal Institutions and Foreign Investment in China,” *The Pacific Review* 13 (2000);
- Knight J. et Randall C. (1995), “The Rational Choice Theory of Social Institutions: Cooperation, Coordination, and Communication,” in Jeffrey S. Banks and Eric A. Hanushek, eds., *Modern Political Economy* (New York: Cambridge University Press, 1995).
- Krasznai Z. et Winikel. J. (1995), “Formal and informal constraints in transition to market: Cost of neoclassical utility maximisation” *Communist Economies and Economic Transformation*, 7:239-47
- Lauth, H-J. (2000), “Informal institutions and democracy” , *Democratization* 7 (4): 21–50.
- Mantzavinos C., North D.C. et Shariq S. (2004), “Learning, Change and Economic Performance”, *Perspectives on Politics* , vol. 2, n O 1, p. 75-84
- Mauro, P. (1995), “Corruption and growth’. *Quarterly Journal of Economics*, 110: 681-712.
- Mauro, P. (1997), “The effects of corruption on growth, investment and government expenditure: a cross country analysis”. Washington DC: Institute for International Economics.
- Mauro, P. (2001), “Corruption and growth”. *Journal of Comparative Economics*, 29(1): 66-79.
- Morgan K. (1997), “The learning region : institutions, innovation and regional renewal ”, *Regional Studies*, vol. 31, n° 5, pp. 491-503.
- Noland M. (2005), “Religion and Economic Performance”, *World Development*, 33, 8, pp. 1215-1232
- North D. C. (2004), *Le Processus du développement économique*, Paris : Ed. d’Organisation, 2005, p. 76



- North D.C. (1997), *The New institutional Economics and Third World Development*, Routledge.
- Commons J.R (1931), “Institutional economics”, *American Economic Review*, 1931, p 648-657
- O’Donnell, G. (1996), *Another institutionalization: Latin America and elsewhere*. Kellogg Institute Working Paper 222. Notre Dame, IN: Kellogg Institute for International Studies.
- OCDE (2012), *Perspectives du développement mondiale la cohérence sociale dans un monde en mutation*, éditions OCDE, Paris
- Ostrom, E. (2005), *Understanding Institutional Diversity*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Ostrom, E. et al. (1994), “*Rules, Games, and Common-Pool Resources*”, *The University of Michigan Press*, 1994 <http://www.press.umich.edu/titleDetailDesc.do?id=9739>
- Peter J. K. (1996), *Cultural Norms and National Security: Police and Military in Postwar Japan* (Ithaca: Cornell University Press, 1996), 197–200.
- Plateau J-P. (Ed), (2000), *Institutions, Social Norms and Economic Development*: Harwood Academic Publishers, Amsterdam, 361 pp
- Putnam R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton
- Reynolds L. G. (1985), *Economic Growth in the Third World, 1850-1980*, New Haven, Conn. : Yale University Press
- Robert M. P. (1975), *Society and Bureaucracy in Contemporary Ghana* (Berkeley: University of California Press.
- Tabellini, G. (2005), “Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe,” CESIFO Working Paper No.1492. Tabellini, G. (2005) “Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe,” CESIFO Working Paper No.1492.
- Tanzi, V. et Davoodi, H. (1997), “Corruption, Public Investment, and Growth”, IMF Working Papers 97/139, International Monetary Fund.
- Todd A. Eisenstadt, (2003), “Trust But Verify: How Mexico’s Opposition Forced Electoral Dispute Resolution from Bargaining Tables to Courtrooms and Lived to Tell About it,” paper prepared for the conference, Informal Institutions and Politics in the Developing World, Harvard University, April 5–6, 2002; and Gretchen Helmke, “Checks and





Pour une meilleure intégration des institutions informelles dans les stratégies de développement en Afrique : une approche néo-institutionnelle

Balances By Other Means: The Argentine Supreme Court in the 1990s,” *Comparative Politics*.

Tsipouril L. (1996), “ Technology management and the role of the research and technology infrastructure”, Cannell W. et Dankbaar B. (eds.), *Technology management and public policy in the European Union*, Office for Official Publications of the European Communities and Oxford University Press, 1996

Zaoual H. (2002), *Du rôle des croyances dans le développement économique*, Collection Économie Plurielle, Bruxelles, L’Harmattan, 2002.

