



Munich Personal RePEc Archive

# **Old Institutional Economics and New Institutional Economics: an Introduction to some debates**

Essiane, Patrick-Nelson Daniel

Initiative de Recherche et d'Analyses pour le Développement  
Durable en Afrique Centrale (IRADDAC)

August 2020

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/102858/>  
MPRA Paper No. 102858, posted 11 Sep 2020 13:30 UTC

# De l'Ancienne Economie Institutionnelle à la Nouvelle Economie Institutionnelle : une introduction à quelques débats.<sup>1</sup>

ESSIANE Patrick-Nelson Daniel\*

May 2020

## Abstract

The aim of this paper is to briefly review the main debates between the New Institutional Economics (NIE) and the Old Institutional Economics (OIE). While the NIE is considered in the literature as essentially orthodox, the OIE's thesis are mainly heterodox. From a theoretical perspective, (i) the nature of institutions, (ii) the organization of firms and (iii) the link between institutional change and economic development are central in the debate. From an empirical perspective, the measures of institutional quality and the methods used to capture institutional changes and their impact on development are the key points of divergence between NEI and OIE. However, some authors are quite optimistic about a potential convergence of the two school of thoughts, which could potentially offers new perspectives on the understanding of institutional phenomenons in economics.

**Keywords :** New Institutional Economics ; Old Institutional Economics ; Literature Review ; Institutions ; Institutional Change ; Development ; Debate

**JEL Classification :** B15 ; B25 ; B52 ; O43

## Résumé

L'objectif de cet article est de présenter brièvement les principaux débats entre les deux principales écoles de pensées ayant pour principal centre d'intérêt les institutions : la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) et l'Ancienne Economie Institutionnelle (AEI). Alors que la NEI est considérée dans la littérature comme l'approche dominante dans l'analyse des institutions, l'AEI est résolument hétérodoxe. D'un point de vue théorique, les principaux points de débats portent sur (i) la nature des institutions, (ii) l'organisation des entreprises et (iii) le lien entre changement institutionnel et développement économique. Sur le plan empirique, la mesure de la qualité des institutions et la méthodologie employée pour capturer l'incidence du changement institutionnel sur le développement constituent d'importants points de divergence entre la NEI et l'AEI. Toutefois, certains auteurs suggèrent que ces deux approches, en convergeant vers un paradigme unique, devraient sensiblement améliorer la compréhension du phénomène institutionnel en science économique.

**Mots clés :** Nouvelle Économie Institutionnelle ; Ancienne Économie Institutionnelle ; Revue de littérature ; Institutions ; Changement institutionnel ; Développement ; Débat

---

1. Pour citer ces travaux : ESSIANE Patrick-Nelson Daniel, (2020) "De l'Ancienne Economie Institutionnelle à la Nouvelle Economie Institutionnelle : une introduction à quelques débats.", *IWP N°4/20*, IRADDAC Working Paper Series, Initiative de Recherche et d'Analyses pour le Développement Durable en Afrique Centrale (IRADDAC), Yaoundé, Cameroun.

\*. Economist, IRADDAC and Bank of Central African States (BEAC). nelson.essiane@yahoo.fr

**JEL Classification** : B15 ; B25 ; B52 ; O43

## Sommaire

<b>1</b>	<b>Introduction</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Ancien et nouvel institutionnalisme : thèmes communs, approches distinctes</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>Analyse empirique du phénomène institutionnel : une NEI dominante, une AEI subversive</b>	<b>12</b>
<b>4</b>	<b>Conclusion</b>	<b>17</b>
	<b>Références</b>	<b>18</b>

# 1 Introduction

"Les institutions comptent". C'est potentiellement l'un des messages les plus impactants de la théorie économique de ces cinq dernières décennies (Von Staden et Bruce (2015), Voigt (2013), Setterfield (1993), Rutherford (2001)). Ce "mantra"<sup>3</sup> s'est révélé d'autant plus important dans un contexte où les nombreuses institutions économiques multilatérales ont largement étendu leur champ d'action au domaine du développement économique (Brousseau et Glachant (2008), Gómez et Knorringa (2016), Kirton *et al.* (2010)). Ainsi, aujourd'hui, les institutions ont intégré l'orthodoxie dans le discours économique (Hodgson (2007), Chavance (2007)).

Si l'importance de l'analyse des institutions a regagné en importance à la fin des années 70 avec ce qu'on a appelé la Nouvelle économie institutionnelle, c'est avec des auteurs comme Thorstein Veblen, Wesley Mitchell, Walton Hamilton ou encore John R. Commons que les économistes ont commencé à mettre une emphase plus importante sur les institutions dans l'analyse économique dès le début du XX<sup>e</sup> siècle.

Cette emphase a pris sa source dans une critique du modèle néoclassique alors dominant. Pour rappel, ce modèle, assimilé à l'orthodoxie économique par de nombreux auteurs (Hamilton (1919)<sup>4</sup>, Stefanovic et Mitrovic (2014), Hodgson (2014), Von Staden et Bruce (2015), Ambrosino *et al.* (2018), Spithoven (2019)), a été développé sur la base des travaux des marginalistes, avec les contributions phares d'Alfred Marshall (1842-1924) et Léon Walras (1834-1910). Pour l'essentiel, le modèle standard a comme principal problème économique celui de l'allocation optimale, via le marché, de ressources rares par des agents aux préférences bien définies, opportunistes et rationnels, dans un contexte atemporel dénué d'institutions (Ambrosino *et al.* (2018)). C'est ce dernier aspect qui a pour l'essentiel nourri les thèses institutionnalistes en économie. Les critiques à l'endroit de l'économie néoclassique ou orthodoxe, bien que variant d'un auteur à l'autre<sup>5</sup>, trouvent des points de consensus sur les éléments suivants<sup>6</sup> :

- Le caractère statique de son analyse et surtout son incapacité à tenir compte des phénomènes sociétaux et de leur dynamique (Veblen (1898), Samuels (1995));
- L'incapacité à prendre en compte la réalité des interactions entre agents économiques, qui sont profondément influencées par les cadres institutionnels dans lesquels ils évoluent (Veblen (1898), Hamilton (1919), Samuels (2000));
- Une approche analytique reposant sur l'individualisme méthodologique : une critique est ainsi faite de la figure de l'Homo oeconomicus, égoïste, omniscient et calculateur et dont

---

3. selon la formule de Voigt (2013)

4. Celui-ci donnera d'ailleurs le nom d'économie de la valeur (*value economics* comme synonyme à l'économie néoclassique ou à l'orthodoxie économique).

5. Voire d'un courant à l'autre, cf. Hodgson (2013)

6. Voir également Jacoby (1990) pour une revue des critiques institutionnalistes de la pensée économique orthodoxe.

les modes d'action ne sont influencés ni par le contexte social, ni par ses habitudes ou celles de ses proches (Hodgson (2013), Samuels (1995)).

- L'emphase excessive mise sur la recherche d'équilibre (optimal ou non), au détriment des processus gouvernant les comportements économiques et leur évolution (Hamilton (1919), Samuels (1995))

Ainsi, pour les institutionnalistes, on ne peut réduire l'économie à une collection d'agents et marchés atomistiques guidés par des préférences rationnelles et un ensemble de règles standardisées (Amin, 2017).

Néanmoins, le traitement du phénomène institutionnel est sensiblement différent dans la littérature économique. Aujourd'hui, deux principales écoles de pensées proposent leurs corpus théorique et méthodologique en matière d'analyse institutionnelle : l'Ancienne Economie Institutionnelle (par la suite AEI<sup>7</sup>) et la Nouvelle Economie Institutionnelle (par la suite NEI).

Compte-tenu de la diversité de ses approches et de ses programmes de recherche, il est assez délicat de définir unanimement le courant de l'AEI (Samuels (1995)). Toutefois, suivant Lind (1993), il peut être défini comme étant une école de pensée exprimant "une vision du monde où le pouvoir, les conflits, les défaillances de marché et les possibilités des politiques gouvernementales sont plus prononcés que dans la pensée économique dominante" (p.13). Plus fondamentalement, ce qui fait la spécificité de l'AEI serait le fait que c'est la structure organisationnelle de la société (les institutions) qui serait le déterminant fondamental de l'allocation des ressources rares<sup>8</sup> (Samuels (1995)). Selon Samuels (1995), les enjeux autour de l'allocation des ressources rares vont bien au-delà du simple marché : ils sont inscrits dans l'organisation du système économique dans son ensemble (p.571). Sous cette bannière de l'Ancienne Economie Institutionnelle (AEI), on y classe des économistes comme Thorstein Veblen, Walton Hamilton, John Commons, Clarence Ayres, Wesley Mitchell, Geoffrey Hodgson ou encore Ha-Joon Chang<sup>9</sup>.

La NEI quant à elle se définit davantage comme une extension de la théorie économique orthodoxe en y introduisant le concept d'institution dans ses modèles d'analyse. Il s'agit d'ailleurs de sa principale démarcation de l'AEI, en ce sens que les neoinstitutionnalistes tentent de réviser la structure épistémologique de l'économie néoclassique pour lui procurer davantage de réalisme (Stefanovic et Mitrovic (2014)). En particulier, cette école de pensée cherche à conserver la

---

7. Aussi appelée Economie Institutionnelle originelle ou traditionnelle (voir Chavance (2007)), elle était connue, jusqu'à l'émergence de la Nouvelle Economie Institutionnelle, comme étant *l'économie institutionnelle*. C'est d'ailleurs sous cette expression que Samuels (1995) ou Rutherford (2001) vont la désigner, suivant l'usage introduit pour la première fois par Hamilton (1919).

8. Par opposition, au marché comme suggéré par la pensée économique dominante

9. On pourrait également évoquer parmi les premiers institutionnalistes en économie, à la suite de Chavance (2007) et Scott (2014), Gustav Schmoller, avec ses travaux sur lien entre institutions, progrès et libertés. Toutefois, dans le cadre de ces travaux, une emphase n'est pas mise sur cet auteur, principalement en raison de la filiation théorique de la Nouvelle Economie Institutionnelle (et même des auteurs contemporains de l'AEI), qui n'emprunte que peu de concepts à l'Ecole Historique Allemande de Scholler par rapport aux travaux des premiers institutionnalistes américains comme Mitchell ou Hamilton.

notion d'individu rationnel maximisateur d'utilité et à expliquer de manière la dynamique des institutions de manière endogène avec les outils théoriques néoclassiques (Palermo (1999), Ambrosino *et al.* (2018)). L'émergence de la NEI a marqué un renouveau d'intérêt pour l'analyse des institutions à partir des années 70, avec les travaux de Williamson (1979, 1981a), North (1986, 1987) ou encore Coase (1937, 1960, 1988, 1992). Au centre des travaux de la Nouvelle Economie Institutionnelle principalement trois concepts formant ce que Ménard et Shirley (2014) appellent le "triangle d'or : (i) les coûts de transactions, (ii) les droits de propriété et (iii) les contrats (p.544).

Comme il n'est pas rare en sciences sociales, la coexistence de plusieurs courants distincts d'analyse d'un même concept au sein d'une même discipline présage de l'existence de points de vue contrastés, voire de débats marqués. Ainsi, quels sont les principaux débats ayant jalonné l'évolution de l'analyse des institutions en économie depuis le début du 20e siècle entre l'Ancienne Economie Institutionnelle et la Nouvelle Economie Institutionnelle ? Sur le plan théorique, quels sont les principaux points de divergence et de convergence dans les débats communs aux deux écoles de pensée ? Quelle est la portée empirique de ces débats entre ces deux écoles de pensées ?

La suite de l'article est organisée autour de deux sections : (i) la première présente les principaux débats théoriques entre la NEI et l'AEI, tandis que la deuxième section présente les travaux empiriques découlant de ces débats.

## **2 Ancien et nouvel institutionnalisme : thèmes communs, approches distinctes**

L'AEI et la NEI partagent le même centre d'intérêt : les institutions. Néanmoins, bien que ces deux courants partagent des thèmes communs (section 2.1 ), leurs points de divergence sont assez prononcés, au point où l'on pourrait se demander si une synthèse est envisageable (section 2.2).

### **2.1 Des thèmes de recherche communs**

Au titre des nombreux thèmes abordés par les auteurs institutionnalistes (tant de la NEI que de l'AEI), quatre font l'objet d'une attention particulière, nourrissant ainsi d'importants débats dans la littérature. Il s'agit du problème de la nature des institutions (section 2.1.1), de l'organisation des entreprises (section 2.1.2) et de l'importance du changement institutionnel dans la dynamique du développement économique (section 2.1.3).

### 2.1.1 La nature des institutions

Il n'y a pas de définition standard du concept d'institution, et ce constat vaut tant pour l'approche néoinstitutionnaliste (Ménard (2003)) que pour l'approche de l'AEI (Neale (1987), Hodgson (2007))<sup>10</sup>. Pourtant, on peut dégager des différences générales plus ou moins marquées dans l'acception de la notion d'institution entre les deux courants de pensées. Ces différences de conceptualisation façonneront d'ailleurs l'ensemble des débats tant théoriques qu'empiriques entre anciens institutionnalistes et nouveaux.

Pour la NEI, les institutions sont essentiellement des contraintes qui façonnent le comportement des agents économiques Ambrosino *et al.* (2018). L'une des définitions les plus représentatives des institutions selon la NEI est celle de North (1994). Il les définit comme des "contraintes établies par les hommes qui structurent les interactions humaines. Elles se composent de contraintes formelles (comme les règles, les lois, les constitutions), de contraintes informelles (comme des normes de comportement, des conventions, des codes de conduite auto-imposés) et des caractéristiques de leur application.". Les tenants de la NIE conçoivent ainsi les institutions suivant trois principales caractéristiques : (i) elles sont des "règles du jeu", des contraintes structurant les interactions individuelles (Castellano et García-Quero (2012), Stefanovic et Mitrovic (2014)), (ii) elles consistent généralement en des règles formelles et informelles (North (1994)) et (iii) elles façonnent sur le très long terme les comportements des individus (effets transgénérationnels des institutions) (Stefanovic et Mitrovic (2014)). Il est par ailleurs à noter que l'individu garde encore ici une place centrale, tout comme dans la théorie néoclassique. Les institutions émergent alors comme des équilibres optimaux permettant d'obtenir des comportements réguliers de la part des parties prenantes d'une transaction. Ces équilibres sont façonnés par les préférences des agents, stables et propres à chaque individu (Crawford et Ostrom (1995)). Fondamentalement, ce sont les individus qui influencent les institutions dans le programme neoinstitutionnaliste.

Cette vision centrée sur les individus est assez contestée par les tenants de l'ancienne économie institutionnelle (Parto, 2005). Surtout, contrairement à une vision unidirectionnelle de la relation individus-institutions, l'AEI suppose une interaction entre les individus et les institutions : les préférences, les comportements et les choix des agents façonnent et sont façonnées par les institutions (Hodgson, 2000)<sup>11</sup>. Les institutions sont donc des entités durables intégrées dans les coutumes et routines, constituant un élément clé des processus collectifs par lesquels les agents perçoivent et comprennent leur monde (Veblen, 1898). Ces les institutionnalistes traditionnels, les institutions revêtent une dimension socioculturelle plus marquée et s'inscrivent dans un processus évolutif continue (Mayhew (2018)). Pas de notion d'équilibre dans la construction

---

10. Comme le souligne Neale (1987), une des difficultés vient du fait que les institutions ne sont pas des choses palpables, clairement identifiables. Une difficulté s'ajoute encore du fait que les institutions affectent de manière parfois inconsciente les sujets de leurs actions (les individus et la société). Neale (1987) affirmera ainsi qu'on ne peut véritablement définir les institutions mais plutôt les identifier, les caractériser (p.1182), c'est-à-dire listes des éléments permettant de les distinguer d'autres concepts connexes.

11. Hodgson (2000) évoque ainsi des individus "institutionnalisés".

des institutions comme on peut le relever dans les thèses de la NEI.

### 2.1.2 L'organisation des entreprises

Comme le souligne Jo (2019), l'une des particularités de l'AEI est son emphase théorique sur l'organisation des entreprises (p.598). Dès le début du XX<sup>e</sup> siècle, Veblen (1909) et Commons (1925) posent les premières pierres de l'édifice théorique institutionnaliste.<sup>12</sup> Chez les deux auteurs, on retrouve un rôle prépondérant des habitudes et du droit dans l'organisation interne de la firme, mais aussi dans les interrelations entre firmes, notamment en ce qui concerne les regroupements d'entreprises et la concentration du capital.

Veblen (1904) insistera ainsi sur l'importance des regroupements des entreprises dans l'accès au crédit, regroupements permis justement par un appareil juridique approprié (en d'autres termes, des institutions adéquates). Par ailleurs, il soulignera le fait que la dissociation entre la propriété de l'entreprise et sa gestion courante aura non seulement des effets sur la répartition du pouvoir au sein de la firme, mais également serait une caractéristique clé du développement économique, bien plus que la dynamique propre des marchés. Pour Veblen, c'est la forme juridique sociétale (sociétés par actions notamment) des entreprises qui serait fondamentale pour le développement du capitalisme au XIX<sup>e</sup> siècle en occident (Hodgson (2012)). Enfin, Veblen développera les premières intuitions d'une théorie évolutionnariste de la firme, en insistant sur le caractère évolutif du cadre institutionnel de l'entreprise comme moteur du capitalisme<sup>13</sup>.

De même, Commons (1925) insistera sur l'aspect juridique *et* coutumier gouvernant la gestion et la dynamique des entreprises et, plus globalement, du capitalisme. Il distinguera notamment droit et coutume, tout en relevant leur incidence conjointe sur l'organisation interne des entreprises. Ils seront au cœur d'un concept central de l'analyse de Commons que sont les transactions (Hodgson (2012), p.58). Il distinguera les "transactions de négociation", qui sont propres aux agents égaux sur le plan juridique, des "transactions managériales", où des supérieurs hiérarchiques donnent des instructions à des subordonnés, dans un cadre rationalisé (le subordonné a l'obligation juridique d'obéir). Dans l'oeuvre de Commons, c'est donc cet enchevêtrement de transactions de diverses natures, structurées par les institutions que sont les lois et les coutumes, qui sont au cœur du comportement de la firme.

Ainsi, que ce soit dans l'oeuvre de Veblen, Commons ou des auteurs de l'AEI s'inspirant de leurs travaux, pour comprendre le comportement "réel" de la firme, il est bien plus pertinent de considérer le cadre institutionnel dans lequel elle mène ses activités qu'un hypothétique programme de maximisation du profit. C'est davantage dans son contexte institutionnel, technique et historique de dit être compris et analysé la firme (Jo (2019) ; Toboso López (2006)).

---

12. Bien que des auteurs comme Hodgson (2012) ou Foss (1998) pointent le manque de caractère systématisée de la théorie institutionnelle de la firme chez Veblen.

13. Ces idées seront davantage développées par la suite dans le cadre du courant de l'économie évolutionnariste moderne (voir Nelson (2002))

Un des soucis pointés par les neoinstitutionnalistes et les tenants de la pensée économique dominante au sujet de la théorie institutionnel de la firme est son relatif manque de clarté, de cohérence théorique ainsi que son mutisme sur bien des aspects de l'activité de l'entreprise (Chakravarti (2005) p.12). En effet, les thèses de l'AEI en disent assez peu sur les décisions de production, de fixation des prix, de choix d'investissement, d'emploi, etc. (Jo (2019)).

C'est sur ces aspects que la NEI va apporter des contributions décisives pour une compréhension institutionnalisée de la firme. Vu qu'elles se basent sur le corpus théorique néoclassique, la NEI bénéficiera d'une fondation théorique solide (et surtout largement acceptée) pour construire ses hypothèses institutionnelles sur le comportement de la firme. Ainsi, les firmes vont opter pour les arrangements institutionnels les plus pertinents, les meilleurs systèmes de gouvernance pour faire face à la compétition de marché. La gestion des entreprises est disciplinée par la pression du marché : les meilleurs managers seront recrutés, les méthodes de travail les plus efficaces seront adoptées et les meilleurs arrangements contractuels seront systématiquement recherchés (Groenewegen (2004)). On retrouve donc bien ici les principes rationnels de la théorie néoclassique appliqués à la dynamique des institutions.

Au coeur de la plupart des travaux neoinstitutionnalistes sur la firme se trouve le concept de *coût de transactions* (Ménard et Shirley (2014)). Popularisé par les travaux de Coase (1937), ils viennent en grande partie répondre à la question même de l'existence des entreprises : quelle nécessité pour ce type d'agents si l'économie évolue dans un système d'information parfaite, de libre entrée et sortie du marché ? La réponse est qu'il y a des coûts positifs à supporter pour réaliser des transactions sur le marché : la recherche d'information, la négociation des contrats, le contrôle de l'effectivité des transactions, etc, rendent efficace la création d'entités (les entreprises) dont le rôle principal sera d'agréger des ressources et de mettre en place une organisation qui minimisera (sous certaines conditions) ces coûts de transaction (Ménard et Shirley (2014)). Absents du modèle néoclassique standard, les coûts de transactions vont rapidement connaître en popularité dans la pensée économique orthodoxe, notamment avec les travaux de Williamson (1979, 1981b,a). Cette intégration à la théorie économique standard, combinée avec une portée opérationnelle plus marquée ont permis d'améliorer la compréhension globale du comportement de la firme, mais également de la dynamique macroéconomique et, par extension, du développement.

### 2.1.3 Changement institutionnel et développement économique

S'il est un domaine où l'importance des institutions en économie a gagné le plus de terrain, c'est vraisemblablement sur l'analyse des performances macroéconomiques et du développement. Les travaux de North (1994), mais également d'Acemoglu sont fondamentaux sur le sujet<sup>14</sup>.

Jusqu'à l'émergence de la NEI, la pensée économique dominante expliquait pour l'essentiel

---

14. Voir 3.1 pour une discussion plus spécifique de leurs travaux

le développement économique en se focalisant sur les facteurs de production, les fonctions de production et la productivité, négligeant souvent les structures institutionnelles qui contraignent ou catalysent les efforts individuels (Hodgson, 2009).

Or, en structurant les incitations à l'échange, les institutions politiques, sociales et économiques impactent la dynamique économique. Il serait donc hasardeux de prétendre la comprendre sans considérer les institutions et surtout le coût que peut représenter un mauvais cadre institutionnel pour une économie donnée (North (2005)). North (2005) identifie ainsi quatre variables majeures qui déterminent la structure des coûts à l'échange<sup>15</sup> : (i) le coût de mesure des attributs inhérents à un bien ou service ou à la performance d'un agent impliqué dans l'échange, (ii) la taille du marché, dans la mesure où échanger avec des acteurs allant au-delà du cercle relationnel restreint implique de s'assurer de la coopération des autres acteurs (souvent inconnus) impliqués dans l'échange, (iii) la capacité à mettre en application des contrats (*enforcement*), capitale pour que les transactions économiques connaissent un dénouement harmonieux et (iv) l'idéologie et les perceptions, constituant la dimension psychologique et culturelle des institutions façonnant également la manière dont les agents opèrent leurs transactions, notamment dans un contexte où l'exécution des contrats n'est pas assurée.

Une fois ces bases posées, l'enjeu principal pour comprendre la dynamique de long terme du développement économique est celui du changement institutionnel. Car si de mauvaises institutions pourraient expliquer un faible rythme de croissance de long terme (Acemoglu *et al.* (2005)), le changement institutionnel devrait impulser la croissance et le développement.

Sur ce postulat, les auteurs neoinstitutionnalistes vont insister sur la protection des droits de propriété (Acemoglu et Johnson (2005) ; North (2005))<sup>16</sup> et la bonne gouvernance

La figure de proue de la critique de l'AEI sur la théorie neoinstitutionnaliste du développement économique est l'économiste Ha-Joon Chang (Jameson (2006)), qui relèvera, avec d'autres auteurs, des limites qui susciteront à leur tour de vifs débats tout au long de la décennie 2010. Une première limite est le flou autour des prescriptions sur les "bonnes institutions" à adopter (Gunnarsson (1991) ; Chang (2007)). L'auteur pointe ainsi les biais idéologiques des auteurs neoinstitutionnalistes envers des institutions de type occidental pour promouvoir le développement, alors que l'exemple de la Chine semblerait montrer qu'une analyse plus ouverte pourrait être fructueuse pour la recherche. Une deuxième limite viendrait de l'absence de considération de l'aspect multifonctionnel des institutions (Chang (2006) ; Epstein (2007)) : une institution donnée peut avoir des incidences socioéconomiques allant au-delà de son objectif principal apparent. Ce serait ainsi le cas des droits de propriété qui, en plus de structurer les coûts de transaction des échanges, aurait un impact politique et social car influençant la répartition du pouvoir dans la société. Toujours sur cet aspect, une troisième limite de l'analyse neoinstitutionnaliste des insti-

---

15. Qui peut se rapprocher dans l'esprit aux coûts de transaction de Williamson (1979), mais appliqué à l'échelle macroéconomique.

16. Radzicki (2003) parlera même de "transaction costs economics" à propos de la Nouvelle Economie Institutionnelle.

tutions serait liée à une considération limitée des aspects politiques du changement institutionnel (Di John (2007); David et Mach (2006); Burlamaqui *et al.* (2006), Castellano et García-Quero (2012)). Ce constat est d'autant plus important que la plupart des auteurs institutionnalistes (AEI comme NEI) considèrent avec insistance le rôle de l'Etat dans le changement institutionnel (Gunnarsson (1991), North (2005), Acemoglu et Johnson (2005)). Enfin, et de manière plus fondamentale, Chang (2006, 2011a) relève qu'il se pourrait que la promotion d'institutions vraisemblablement bonnes pour les performances économiques (la croissance notamment) pourrait ne pas être propices au développement économique et que ce dernier aurait une incidence non négligeable sur la dynamique institutionnelle (Chang (2011b)). Ceci rend donc la relation entre développement et institutions beaucoup plus complexe que ce que le discours dominant semble suggérer (Chang (2011b)).

En somme, la critique de l'AEI vis-à-vis de la théorie du l'approche neoinstitutionnaliste du développement est celle d'une considération superficielle, a-historique et simplifiée des institutions (Schneider et Nega (2016)). En ce sens, la pensée économique orthodoxe serait toujours latente dans les travaux de la NEI (Castellano et García-Quero (2012)).

## 2.2 Des points de divergence irréconciliables ?

### 2.2.1 Le caractère hétérodoxe de l'ancienne économie institutionnelle

Si le sujet des institutions a gagné en importance en économie, ce sont biens les approches théoriques de la NEI qui sont considérées comme l'orthodoxie. Au cours des trois dernières décennies, on a pu voir une intégration dans la pensée économique dominante des enseignements de la NEI (Schneider et Nega, 2016). Ainsi, quatre Prix Nobels d'économie ont été décernés à des économistes de la NEI (Coase, North, Wiliamson, Ostrom). Tamanaha (2015) affirmera même que la NEI a supplanté le Consensus de Washington en tant que théorie globale structurant les politiques de développement économique au sein des institutions internationales.

La NEI peut être considérée comme une extension de la pensée économique dominante<sup>17</sup> (Ambrosino *et al.*, 2018; Natarajan et Edwards, 2016). Ils conservent l'individualisme méthodologique, le principe de l'agent représentatif optimisateur et le raisonnement en équilibre général. Mais elle s'en distingue par l'abandon de certaines hypothèses : information parfaite, rationalité illimitée, absence de considération du temps (voir Ambrosino *et al.* (2018), p.8 ). Au final, l'introduction des institutions dans l'analyse demeure le principal élément de différence entre la NEI et les autres domaines de recherche de la pensée économique dominante. Elle tente d'ajouter des variables compatibles avec le corpus théorique de l'économie orthodoxe et ses programmes

---

17. Suivant Natarajan et Edwards (2016), nous considérons comme pensée économique dominante les théories micro et macroéconomiques orthodoxes reposant sur les hypothèses fondamentales de rationalité économique, d'équilibre (général ou partiel) et d'optimisation. On retrouve ici principalement la théorie néoclassique, les approches néokeynésiennes, ou de la nouvelle macroéconomie keynésienne ou classique.

de maximisation (Palermo, 1999).

L'AEI, de son côté, est clairement une approche hétérodoxe. Ses auteurs phares se revendiquent d'ailleurs comme tels (Chang, 2011a; Hodgson, 2014). De leur côté, certains auteurs de la NEI (Coase, 1984; Williamson, 1996) se distancient assez souvent de l'AEI, la jugeant athéorique. Gunnarsson (1991) résumera cette situation en relavant que les tenants de l'AEI étaient souvent vus comme les avocats d'une vision basée uniquement sur des recherches empiriques ne posant aucun challenge à l'hégémonie de l'économie néoclassique : l'AEI ne serait ainsi qu'un terme qui servirait de "cri de guerre à un certain nombre d'esprits confus et perturbés".

Face à de telles différences théoriques, méthodologiques, idéologiques voire même de prestige et de considération dans la communauté scientifique, on pourrait être porté à croire que les deux courants institutionnalistes en économie ne pourraient converger, dans l'optique de proposer une théorie des institutions en économie unifiée et cohérente. Hodgson (2014) remarquera ainsi que l'hétérogénéité entre l'AEI et la NEI, sur le plan théorique, semble telle, qu'il semblera difficile d'harmoniser ces approches. Toutefois, on peut relever des efforts dans la littérature de faire converger les deux courants.

### 2.2.2 Vers une unification de la théorie institutionnelle en économie ?

Avec un objet d'étude commun, il n'est pas fondamentalement impossible de faire converger les thèses de la NEI et de l'AEI. Von Staden et Bruce (2015) et Hodgson (2014) insistent qu'il y a des points de convergence avérés entre AEI et NEI. Déjà, Hodgson (2014) relève qu'à la base, les anciens institutionnalistes se sont inspirés, dans une certaine mesure, des analyses néoclassiques : Mitchell et J.M. Clark ont reconnu l'utilité des analyses en équilibre partiel de Marshall. En outre, Ménard et Shirley (2014) notent l'influence considérable de Commons, auteur institutionnaliste majeur, sur les travaux de Williamson (auteur de la NEI majeur) et d'autres auteurs neoinstitutionnalistes. Plus fondamentalement, Ambrosino *et al.* (2018), Hodgson (2014) et Von Staden et Bruce (2015) relèvent que North, a commencé à avoir un rapprochement théorique avec les thèses de l'AEI sur la deuxième moitié de la décennie 2000, avec une intégration plus prononcée de concepts socioculturels dans sa compréhension des institutions.

Ainsi, Hodgson (2015) affirmera que les limites théoriques des deux courants sont propices à un apprentissage mutuel et à une complémentarité entre NEI et AIE sur le plan théorique. Les limites des approches d'inspiration néoclassiques de la NEI (notamment l'absence d'incidence des institutions sur les préférences des agents) pourrait trouver des solutions novatrices dans les approches socioculturelles de l'AEI, et des auteurs comme Ambrosino *et al.* (2018), avec l'Economie Institutionnelle Cognitive, proposent des pistes de fusion de l'AEI et de la NEI.

### 3 Analyse empirique du phénomène institutionnel : une NEI dominante, une AEI subversive

En ce qui concerne les travaux empiriques relatifs aux institutions, un constat global semble se dégager : les thèses neoinstitutionnalistes ont assurément le plus de rayonnement. Elles servent de support à la plupart des analyses économétriques réalisées et leurs résultats font autorité dans la pensée économique dominante (section 3.1). De leur côté, les tenants de la AEI, au-delà d'adopter des méthodes empiriques différentes, mettent lumière avec plus ou moins d'insistance les limites des approches empiriques de la NEI (section 3.2)

#### 3.1 La dominance de l'approche néoinstitutionnaliste dans la littérature empirique

Si l'on peut affirmer que "les institutions comptent", les travaux empiriques des néoinstitutionnalistes y ont contribué de manière décisive. Ainsi, les travaux d'[Acemoglu et al. \(2005\)](#) et de [La Porta et al. \(2008\)](#) sont au centre d'un nombre important d'articles<sup>18</sup> empiriques, pour la plupart associés aux travaux neoinstitutionnalistes de North<sup>19</sup>, Williamson et Coase<sup>20</sup> (voir [Savoia et al. \(2010\)](#), [Gani \(2011\)](#), [Jwa et Yoon \(2011\)](#) ou [Yildirim et Gökalp \(2016\)](#) pour des revues de littérature).

Pour l'essentiel, les résultats empiriques des travaux de la NEI mettent en évidence, avec une approche économétrique, que la qualité des institutions améliore les performances économiques tant des entreprises ([Jo \(2019\)](#)), que des régions ([Gómez et Knorringa \(2016\)](#)) ou des Etats ([Acemoglu et al. \(2002\)](#); [Acemoglu et Johnson \(2005\)](#); [Castellano et García-Quero \(2012\)](#); [Yildirim et Gökalp \(2016\)](#)). Les théories sur les droits de propriété ont été éprouvées grâce à un effort plus conséquent de la part d'organisations comme la Banque Mondiale ou divers centres de recherche en matière de collecte de données institutionnelles<sup>21</sup>.

Il apparaît ainsi que les institutions seraient les causes fondamentales de la croissance [Acemoglu et al. \(2005\)](#). En déterminant les incitations et les contraintes sur les agents économiques, les institutions structureraient les capacités de production des économies. Mais, plus encore, ce sont des institutions favorables à l'économie de marché et à la libre concurrence qui seraient les plus à même de durablement booster les performances économiques. [La Porta et al. \(2008\)](#) relèveront ainsi que la protection des investisseurs constituerait une caractéristique essentielle du développement financier. Par ailleurs, ils montreront que les pays de tradition juridique anglo-

---

18. 9577 citations pour les deux articles suivant les statistiques de Google Scholar de juillet 2020

19. pour le lien Institutions-Croissance

20. Coûts de transactions et gestion de la firme

21. Un effort de collecte de données s'étant développé en même temps que les travaux neoinstitutionnalistes pour l'essentiel.

saxonne seraient plus performants que ceux relevant du droit civil. La raison se trouverait pour l'essentiel dans le fait que le droit anglo-saxon (*Common Law*) serait un droit de résolution de litiges, là où le droit civil imposerait des normes ex-ante qui pourraient potentiellement inhiber le potentiel économique d'un pays donné.

Un autre aspect essentiel dans l'analyse empirique de l'impact des institutions sur les performances économiques est le concept de gouvernance. Bien que celui-ci ait une acception différente suivant les auteurs (Dixit (2009)), elle est généralement perçue comme fondamentale pour assurer une meilleure efficacité des marchés (Macke et Holm-Müller (2011)), une croissance soutenue (Gani (2011); Asongu (2016), Asongu *et al.* (2018)), une meilleure attractivité (Gani (2007), Raza *et al.* (2019), Ross *et al.* (2019)) et une plus grande propension à l'innovation (Rodriguez-Pose et di Cataldo (2015); Barasa (2018)). La gouvernance est probablement la dimension la plus opérationnelle de la théorie neoinstitutionnaliste. Dixit (2009) met ainsi en évidence qu'elle est nécessaire pour assurer trois pré-requis pour une économie de marché : (i) la sécurisation des droits de propriétés, (ii) le renforcement des contrats, (iii) et l'effectivité et le contrôle des actions collectives, nécessaires à la fourniture des biens publics.

Ainsi, pour les travaux empiriques s'inspirant pour l'essentiel de la NEI semblent pointer tous vers le consensus qu'une meilleure qualité des institutions améliore les performances économiques tant à l'échelle macroéconomique que locale. Les approches méthodologiques sont globalement les mêmes : des analyses en données de panel, généralement avec une mesure des institutions basées sur des indicateurs synthétiques reposant sur des enquêtes d'opinion portant sur divers aspects liés à la qualité des institutions.

### **3.2 Les critiques empiriques de l'ancienne économie institutionnelle : indicateurs, méthodes et résultats**

Par essence, les travaux empiriques des économistes de l'AEI sont résolument hétérodoxes. Les théories de l'AEI étant pour la plupart non mathématisées (Chervier *et al.* (2016)), les analyses basées sur des modèles économétriques (qui sont pour la plupart dérivés de modèles théoriques mathématiques) sont assez rares. Pour l'essentiel, les travaux empiriques de l'AEI reposent sur des études de cas et des analyses historiques.

Cette opposition à la NEI dans l'approche empirique peut être justifiée par trois grandes limites adressées à l'encontre des analyses empiriques de la NEI : (i) l'utilisation d'indicateurs potentiellement biaisés, (ii) le recours à des méthodes économétriques inappropriées et (iii) des résultats masquant une réalité beaucoup plus complexe.

Les indicateurs utilisés dans la plupart des études empiriques relevant de la NEI seraient entachées de plusieurs problèmes d'ordre idéologiques, et méthodologiques. Ainsi, malgré l'abon-

dance de mesures et indicateurs sur la qualité des institutions (World Governance Indicators, International Country Risk Guide, Doing Business, Freedom House, Polity IV, Fraser Institute, World Economic Freedom, etc.)<sup>22</sup>, celles-ci mettent clairement en avant une évaluation "libérale" des institutions. La liberté contractuelle, la promotion d'un pouvoir limité du gouvernement, et un encouragement des de la protection de la propriété privée (Chang, 2011a). Chang (2011a) insistera ainsi sur le fait que la plupart des organisation mettant en place ces indicateurs sont Anglo-Américaines ou comportant des biais criards envers des politiques de libre marché, libre concurrence et pro-mondialisation. De ce fait, "elles ne chercheront pas à identifier et mesurer les institutions qui pourraient favoriser la croissance mais qui ne correspondraient pas à leur modèle libéral (comme par exemple l'Etat Providence)" (p.484). Arndt et Oman (2006) mettront d'ailleurs en garde les utilisateurs des indicateurs de gouvernance contre les possibles fourvoiements *involontaires* dont ils pourraient être victimes du fait des biais cachés en faveur d'institutions faisant la promotion du secteur privé, au détriment par exemple de la protection de l'environnement (p.70). On retrouve ici une critique adressée déjà au plan théorique selon laquelle l'économie néoclassique, de même que la NEI, ne seraient pas dénuées de valeurs idéologiques, contrairement à leurs prétentions d'objectivité et de neutralité (Hodgson, 2000).

Sur le plan méthodologique, les indicateurs utilisés seraient fondamentalement biaisés, voire de fausses mesures de la qualité des institutions (Glaeser *et al.*, 2004). En prenant pour exemple la base de données ICRG<sup>23</sup>, Glaeser *et al.* (2004) montrera par exemple que les des mesures souvent utilisées dans la littérature économique pour capter le degré de protection contre l'expropriation, l'efficacité du gouvernement et les contraintes sur le pouvoir exécutif ne décrivent pas des institutions politiques, contrairement à ce qu'elles peuvent laisser penser. En outre, elles représentent des mesures subjectives qui ont tendance à s'améliorer avec le niveau de développement, posant ainsi des problèmes de causalité (p.273). Suivant la même optique, les mesures d'expropriation et de contraintes sur l'exécutif tendraient à être assez volatiles et corrélées à la survenance d'élection, en particulier dans les pays en développement. Ainsi, ces mesures ne respecteraient pas l'essence des institutions selon North (1991), qui sont des contraintes de long terme affectant les comportements économiques. Par conséquent, une forte volatilité de institutions poserait un problème de construction de l'indicateur (Glaeser *et al.*, 2004; Voigt, 2013). Toutjours en ce qui concerne la mesure des institutions, Voigt (2013) insiste sur le fait que (i) les indicateurs sont construits de manière linéaire, là où le fait institutionnel suggère davantage de complexité et de non linéarité; (ii) les acteurs en charge d'assurer le fonctionnement des institutions formelles sont largement sous-estimés (p.13). Ainsi, très souvent, pour améliorer un indicateur institutionnel, il suffira de changer la réglementation. On peut le constater avec le classement Doing Business, qui mesure le nombre de réformes engagées dans un domaine donné sans se questionner sur le système juridico-administratif devant assurer son effectivité pour les populations. Voigt (2013) le relèvera ainsi en insistant sur le fait que les institutions (informelles et intra-organisationnelles notamment) sont résistantes au modifications intentionnelles (très

---

22. La base de données de Kuncic (2014) synthétise à ce titre une trentaine de bases de données sur la qualité des institutions sur 197 pays de 1990 à 2010.

23. International Country Risk Guide

souvent exogènes). Une tradition, une habitude institutionnalisée, un ensemble de privilèges, seront ainsi difficilement abrogées par une simple disposition juridique.

Une seconde limite relevée à l'encontre des travaux de la NEI est celle de l'approche économétrique. Une critique phare est celle de l'hétérogénéité des échantillons utilisés. En effet, [Chang \(2011a\)](#) relève que le fait d'estimer des panels avec des pays de niveau de développement, de culture et d'idéologies différentes supposait, à la base, une unicité dans la manière dont les institutions sont liées à la croissance. De plus, l'usage de variables dummies pour différencier les régions, ou les origines légales, seraient une stratégie athéorique, ne révélant que peu de choses sur ce qui fait que le lien serait différent (p.486). L'usage d'approches économétriques desservirait alors, selon cette lecture, l'objectif final de l'analyse de l'incidence économique des institutions. Etablir que l'Afrique (par exemple) serait un continent moins capable d'exploiter une réforme institutionnelle pour stimuler la croissance qu'une autre région ne nous donne que très peu d'informations sur les *raisons* qui expliquent ce phénomène. Sur cette critique, les économistes de l'AEI sont d'ailleurs presque unanimes sur la nécessité d'adopter une approche davantage historique ([Chang \(2006\)](#); [Chang \(2003\)](#), [Greif \(2006\)](#), [David et Mach \(2006\)](#), [Burlamaqui et al. \(2006\)](#)) ou de procéder à des études de cas ([Reinert \(2004\)](#); [Roy \(2020\)](#)) pour analyser l'incidence économique des institutions.

Et cette approche historique conduit à des résultats quelques peu subversifs par rapport ceux de la NEI soulignant l'importance causale fondamentale des institutions pour la croissance et le développement. Premièrement, la plupart des économistes de l'AEI mettent en lumière le caractère complexe du changement institutionnel, et son caractère profondément ancré dans le socio-culturel. En d'autres termes, contrairement à ce qui est avancé par les tenants de la NEI, les institutions ne sont pas le fruit d'un processus d'optimisation opéré par des agents rationnels et calculateurs, mais plus le fruit d'un héritage culturel, social et politique ([Greif \(2006\)](#), [Chang \(2003\)](#), [Burlamaqui et al. \(2006\)](#), [David et Mach \(2006\)](#)). Deuxièmement, il ne serait pas impossible que ce soit le développement économique qui soit à l'origine de l'adoption de "bonnes" institutions. Pour [Chang \(2003\)](#), l'idée communément répandue selon laquelle c'est l'adoption d'institutions démocratiques et ultralibérales et l'abandon du dirigisme économique qui aurait conduit à la prospérité des économies émergentes et occidentales est tout simplement une puissante fallacie (p.63). Il le soutient en relevant "qu'à peu près tous les pays aujourd'hui développés avaient des politiques interventionnistes actives en matière de commerce, d'industrie et de technologie. Leur but était de développer des industries naissantes; lorsqu'ils ont atteint leur objectif, ils ont eu recours à des pratiques leur permettant de distancer leurs possibles concurrents. Ils ont pris des mesures pour maîtriser les transferts de technologies vers ces derniers (par exemple en mettant en place un contrôle de l'émigration des travailleurs qualifiés ou de l'exportation des machines) et, par des traités inégaux et par la colonisation, ont contraint les pays moins développés à ouvrir leurs marchés." (p.65). [Chang \(2003\)](#) continue en insistant que la Grande-Bretagne, Les Etats-Unis<sup>24</sup>, la France, la Suède, l'Allemagne, les Pays-Bas, le

---

24. [Chang \(2003\)](#) relèvera ainsi que les Etats-Unis ont connu les industries les plus protégées au monde jusqu'en 1945.

Japon, la Corée et Taiwan ont basé leur expansion économique sur des politiques industrielles ciblées et volontaristes, plus que sur l'adoption de droits de propriété généralisés, ou sur une transparence de la gouvernance<sup>25</sup>, ou la démocratie. Sur ce dernier point, Chang (2003) relèvera qu'un suffrage véritablement universel ne s'est développé dans les économies occidentales qu'à la fin du XX<sup>e</sup>siècle<sup>26</sup> et le scrutin à vote secret n'a été introduit qu'au début du XX<sup>e</sup>siècle en France et en Allemagne. En ce qui concerne l'administration et la Magistrature, Chang (2003) soulignera que jusqu'au milieu du XIX<sup>e</sup>siècle, moins de la moitié des fonctionnaires était recruté sur concours<sup>27</sup>, et beaucoup de pays étaient dotés d'une magistrature peu professionnelle et dénuée d'indépendance (p.73).

Les études de cas viendront également renforcer cette idée que l'adoption d'institutions libérales ne sont pas nécessairement des clés du développement. Les cas de la Corée du Sud, de la Chine et, plus globalement, des pays d'Asie de l'Est montreraient que la place d'un Etat au coeur du développement industriel serait un moteur bien plus puissant que la simple adoption d'institutions pro-libérales pour la croissance (Castellano et García-Quero, 2012), venant ainsi contredire les affirmations de travaux comme ceux de Acemoglu *et al.* (2005) selon lesquelles les institutions sont les déterminants de long terme de la croissance.

---

25. La Grande-Bretagne ayant connu ses premiers programmes interventionnistes sous les rois Edouard III (XIV<sup>e</sup>siècle) ou Henri VII (XV<sup>e</sup>siècle).

26. avec l'accès des minorités ethniques au droit de vote aux Etats-Unis par exemple, ou des femmes en Suisse en 1971.

27. Et cette pratique n'a commencé qu'en 1883.

## 4 Conclusion

L'objectif de ces travaux était de présenter les principaux débats théoriques au centre de deux courants de pensée en économie ayant pour principal centre d'intérêt les institutions : L'Ancienne Economie Institutionnelle (AEI) et la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI). A travers une revue des principaux travaux théoriques et empiriques de ces deux courants, il ressort que la NEI a pour ambition principale d'intégrer à la pensée économique dominante des éléments ayant trait à la dynamique institutionnelle. Elle se veut en cohérence avec la théorie néoclassique en ce sens qu'elle préserve l'individualisme méthodologique, avec un comportement maximisateur des agents économiques. En ce sens, la NEI se veut orthodoxe. Par contre, l'AEI se positionne davantage en rupture, en remettant en cause les hypothèses et les approches de la pensée économique dominante. Elle se présente résolument comme une approche hétérodoxe.

Ainsi, sur le plan théorique, on peut relever des divergences de point de vue sur trois principaux plans : (i) la nature des institutions, (ii) l'organisation des entreprises et (iii) le lien changement institutionnel/développement économique. De manière générale, les débats entre NEI et AEI portent sur le caractère unidirectionnel de la relation entre individus et institutions, l'importance relative des coûts de transactions dans le fonctionnement des entreprises par rapport aux aspects socioculturels et légaux et enfin sur la pertinence des droits de propriétés et autres arrangements institutionnels d'approche libérale pour la promotion de la croissance et du développement.

Sur le plan empirique, les divergences sont tout aussi marquées entre NEI et AEI. Tout d'abord, la mesure des institutions fait débat, dans le sens où les indicateurs généralement utilisés dans la littérature empirique de la NEI ne seraient pas dénués de valeur idéologique ou de biais de construction. Ainsi, selon les tenants de l'AEI, ils seraient incapables de fidèlement retranscrire la réalité institutionnelle, posant un certain doute sur les résultats obtenus. Les économistes de l'AEI sont davantage enclins au recours aux études de cas et aux analyses historiques. Celles-ci, en disséquant l'évolution des institutions dans leur contexte social, culturel, politique et idéologique, seraient plus à même d'identifier les caractéristiques clés qui permettent d'obtenir de faire émerger des arrangements institutionnels propres au développement économique.

Il faudrait toutefois relever que les différences apparemment marquées entre NEI et AEI ne sauraient masquer le fait qu'il y a des frontières encore floues entre les deux courants (Hodgson, 2014). Cette porosité le signe d'une potentielle complémentarité entre les deux approches. Les limites relevées par les auteurs des deux courants montrent encore bien qu'un travail conceptuel, théorique méthodologique doit encore être mené pour améliorer la compréhension des institutions dans le fonctionnement des systèmes économiques. Assurément, ces pistes d'amélioration se situent dans une considération plus ouverte de l'économie des institutions et des emprunts à d'autres sciences sociales pourraient déboucher sur des résultats fructueux.

## Références

- Acemoglu, D. et Johnson, S. (2005); « Unbundling Institutions » : *Journal of Political Economy*, **113**(5), p. 949–995
- Acemoglu, D., Johnson, S. et Robinson, J. A. (2001); « The colonial origins of comparative development : An empirical investigation » : *American Economic Review*, **91**(5), p. 1369–1399
- Acemoglu, D., Johnson, S. et Robinson, J. A. (2002); « Reversal of fortune : Geography and institutions in the making of the modern world income distribution » : *The Quarterly Journal of Economics*, **117**(4), p. 1231–1294
- Acemoglu, D., Johnson, S. et Robinson, J. A. (2005); « Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth » : Dans Aghion, P. et Durlauf, S. N. (Rédacteurs) *Handbook of Economic Growth*, tome 1, chapitre Chapter 6, (p. 385–472), Elsevier B.V.
- Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T. et Szerb, L. (2018); « Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth : an ecosystem perspective » : *Small Business Economics*, **51**(2), p. 501–514
- Ambrosino, A., Fontana, M. et Gigante, A. A. (2018); « Shifting Boundaries in Economics : the Institutional Cognitive Strand and the Future of Institutional Economics » : *Journal of Economic Surveys*, **32**(3), p. 767–791
- Amin, A. (2017); « An institutionalist perspective on regional economic development » : *Economy : Critical Essays in Human Geography*, (p. 59–72)
- Arndt, C. et Oman, C. (2006); *Uses and Abuses of Governance Indicators* : OECD Publishing
- Asongu, S. A. (2016); « Determinants of Growth in Fast-Developing Countries : Evidence from Bundling and Unbundling Institutions » : *Politics and Policy*, **44**(1), p. 97–134
- Asongu, S. A., Efobi, U. et Tchamyou, V. S. (2018); « Globalisation and governance in Africa : a critical contribution to the empirics » : *International Journal of Development Issues*, **17**(1), p. 2–27
- Barasa, L. (2018); « Corruption, transaction costs, and innovation in Africa » : *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, **10**(7), p. 811–821  
URL <https://doi.org/10.1080/20421338.2018.1519061>
- Brousseau, E. et Glachant, J.-M. (2008); *New Institutional Economics. A guidebook* : Cambridge University Press
- Burlamaqui, L., De Souza, J. A. P. et Barbosa-Filho, N. H. (2006); *The rise and halt of economic development in Brazil, 1945-2004* : 2006/81, WIDER Research Paper

- Caballero, G. et Soto-Oñate, D. (2015); « The diversity and rapprochement of theories of institutional change : Original institutionalism and new institutional economics » : *Journal of Economic Issues*, **49**(4), p. 947–977
- Castellano, F. L. et García-Quero, F. (2012); « Institutional approaches to economic development : The current status of the debate » : *Journal of Economic Issues*, **46**(4), p. 921–940
- Chakravarti, A. (2005); *Aid, Institutions and Development. New Approaches to Growth, Governance and Poverty* : Edward Elgar
- Chang, H.-J. (2001); « Intellectual Property Rights and Economic Development : Historical lessons and emerging issues » : *Journal of Human Development*, **2**(2), p. 287–309
- Chang, H.-J. (2003); « La bonne gouvernance à l'épreuve de l'Histoire » : *L'économie politique*, **1**(17), p. 60–81
- Chang, H.-J. (2006); « Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development Some Key Theoretical Issues » : *UNU-Wider Working Paper Series*, (5)
- Chang, H.-J. (2007); *Institutional Change and Economic Development* : United Nations University Press
- Chang, H. J. (2011a); « Institutions and economic development : Theory, policy and history » : *Journal of Institutional Economics*, **7**(4), p. 473–498
- Chang, H. J. (2011b); « Reply to the comments on Institutions and Economic Development : Theory, Policy and History » : *Journal of Institutional Economics*, **7**(4), p. 595–613
- Chang, H.-J. et Evans, P. (2005); « The Role of Institutions in Economic Change » : *Reimagining growth*, (p. 99–129)
- Chavance, B. (2007); *L'économie institutionnelle* : La découverte
- Chervier, C., Millet-amrani, S. et Méral, P. (2016); « Les apports de l'économie institutionnelle à l'analyse des dispositifs de paiements pour services environnementaux : État des lieux et perspectives » : *Développement durable et territoires [En ligne]*, **7**(1)
- Coase, R. H. (1937); « The Nature of the Firm » : *Economica*, **4**(16), p. 386–405
- Coase, R. H. (1960); « The Problem of Social Cost » : *The Journal of Law and Economics*, **56**(-), p. 837–877
- Coase, R. H. (1984); « The New Institutional Economics » : *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, **140**(März 1984), p. 229–231
- Coase, R. H. (1988); *The Firm, The Market and The Law* : The University of Chicago Press, Chicago and London

- Coase, R. H. (1992); « The institutional structure of production » : *The American Economic Review*, **82**(4), p. 713–719
- Commons, J. R. (1925); « Law and economics » : *The Yale Law Journal*, **34**(4), p. 371–382
- Crawford, S. E. S. et Ostrom, E. (1995); « A Grammar of Institutions » : *American Political Science Review*, **89**(3), p. 582–600
- David, T. et Mach, A. (2006); « Institutions and Economic Growth : : The Successful Experience of Switzerland (1870-1950) » : *UNU-WIDER*, **101**
- Di John, J. (2007); « The Political Economy of Taxation and Tax Reform in Developing Countries » : Dans Chang, H.-J. (Rédacteur) *Institutional Change and Economic Development*, chapitre Chapter 8, United Nations University Press
- Dixit, A. (2009); « Governance institutions and economic activity » : *American Economic Review*, **99**(1), p. 5–24
- Epstein, G. (2007); « Central Banks as Agents of Economic Development » : Dans Chang, H.-J. (Rédacteur) *Institutional Change and Economic Development*, chapitre Chapter 2, United Nations University Press
- Foss, N. J. (1998); « The competence-based approach : Veblenian ideas in the modern theory of the firm » : *Cambridge Journal of Economics*, **22**(4), p. 479–495
- Gani, A. (2007); « Governance and foreign direct investment links : Evidence from panel data estimations » : *Applied Economics Letters*, **14**(10), p. 753–756
- Gani, A. (2011); « Governance and growth in developing countries » : *Journal of Economic Issues*, **45**(1), p. 19–40
- Garling, S., Hunt, J., Smith, D. et Sanders, W. (2008); *Contested Governance : Culture, power and institutions in Indigenous Australia* : 29, The Australian National University E-Press
- Glaeser, E. L., La Porta, R., Lopez-de Silanes, F. et Shleifer, A. (2004); « Do institutions cause growth ? » : *Journal of Economic Growth*, **9**(3), p. 271–303
- Gómez, G. M. et Knorringa, P. (2016); *Local Governance, Economic Development and Institutions* : Palgrave Macmillan
- Greif, A. (2006); *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade* : Cambridge University Press
- Groenewegen, J. (2004); « Who should control the firm ? Insights from new and original institutional economics » : *Journal of Economic Issues*, **38**(2), p. 353–361
- Gunnarsson, C. (1991); « What is new and what is institutional in the new institutional economics ? : An essay on old and new institutionalism and the role of the state in developing countries » : *Scandinavian Economic History Review*, **39**(1), p. 43–67

- Hamilton, W. H. (1919) ; « The Institutional Approach to Economic Theory » : *The American Economic Review*, **9**(1), p. 309–318
- Hodgson, G. M. (2000) ; « What is the essence of institutional economics ? » : *Journal of Economic Issues*, **34**(2), p. 317–329
- Hodgson, G. M. (2007) ; « Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream ? » : *Evolutionary and Institutional Economics Review*, **4**(1), p. 7–25
- Hodgson, G. M. (2009) ; « Institutional Economics into the Twenty-First Century » : *Studia e Note du Economica*, **14**(1), p. 3–26
- Hodgson, G. M. (2012) ; « Veblen, Commons and the Theory of the Firm » : *Dans Handbook on the Economics and Theory of the Firm*, Edward Elgar Publishing
- Hodgson, G. M. (2013) ; *From Pleasure Machines to Moral Communities. An Evolutionary Economics Without Homo Economicus* : The University of Chicago Press, Chicago and London
- Hodgson, G. M. (2014) ; « On fuzzy frontiers and fragmented foundations : Some reflections on the original and new institutional economics » : *Journal of Institutional Economics*, **10**(4), p. 591–611
- Hodgson, G. M. (2015) ; *Conceptualizing Capitalism. Institutions, Evolution, Future*, tome 53 : The University of Chicago Press, Chicago and London
- Jacoby, S. M. (1990) ; « The new institutionalism : what can it learn from the old ? (A Symposium : the Economics of Human Resource Management) » : *Industrial Relations*, **29**(2), p. 316–340
- Jameson, K. P. (2006) ; « Has institutionalism won the development debate ? » : *Journal of Economic Issues*, **40**(2), p. 369–375
- Jo, T. H. (2019) ; « The Institutional Theory of the Business Enterprise : Past, Present, and Future » : *Journal of Economic Issues*, **53**(3), p. 597–611
- Jwa, S. H. et Yoon, Y. (2011) ; « Economic development and institutions » : *Institutional Economics and National Competitiveness*, (p. 217–229)
- Kirton, J., Larionova, M. et Savona, P. (2010) ; *Making Global Economic Governance Effective - Hard and Soft Law Institutions in a Crowded World* : Ashgate
- Kuncic, A. (2014) ; « Institutional Quality Dataset » : *Journal of Institutional Economics*, **10**(1), p. 135–161
- La Porta, R., Lopez-de Silanes, F. et Shleifer, A. (2008) ; « The Economic Consequences of Legal Origins » : *Journal of Economic Literature*, **46**(2), p. 285–332

- Lind, H. (1993) ; « The Myth of Institutional Method » : *Journal of Economic Issues*, **27**(1), p. 1–17
- Macke, S. et Holm-Müller, K. (2011) ; « Market-Oriented Nature Conservation in the Context of Impact Regulation - A New Institutional Economics Perspective » : *Rapport technique 4*
- Maseland, R. (2011) ; « How to make institutional economics better » : *Journal of Institutional Economics*, **7**(4), p. 555–559
- Mayhew, A. (2018) ; « An Introduction to Institutional Economics : Tools for Understanding Evolving Economies » : *The American Economist*, **63**(1), p. 3–17
- Ménard, C. (2003) ; « L’approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats » : *Cahiers d’économie Politique*, **1**(44), p. 103–118
- Ménard, C. et Shirley, M. M. (2014) ; « The future of new institutional economics : From early intuitions to a new paradigm ? » : *Journal of Institutional Economics*, **10**(4), p. 541–565
- motande Mondjeli Mwa Ndjokou, I. (2017) ; « Institutions and pro-cyclicality of fiscal policy in Sub Saharan Africa » : *Economics Bulletin*, **37**(2), p. 1365–1380
- Mondolo, J. (2019) ; « How do informal institutions influence inward FDI? A systematic review » : *Economia Politica*, **36**(1), p. 167–204  
URL <https://doi.org/10.1007/s40888-018-0119-1>
- Natarajan, T. et Edwards, W. (2016) ; « Institutions and Values : A Methodological Inquiry » : *Journal of Economic Issues*, **50**(2), p. 575–583
- Neale, W. C. (1987) ; « Institutions » : *Journal of Economic Issues*, **21**(3), p. 1177–1206
- Nelson, R. R. (2002) ; « Bringing institutions into evolutionary growth theory » : *Journal of Evolutionary Economics*, **12**(1-2), p. 17–28
- North, D. C. (1986) ; « The New Institutional Economics » : *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, **142**(1), p. 230–237
- North, D. C. (1987) ; « Institutions, Transaction Costs and Economic Growth » : *Economic Inquiry*, **25**, p. 419–428
- North, D. C. (1991) ; « Institutions » : *Journal of Economic Perspectives*, **5**(1), p. 97–112
- North, D. C. (1994) ; « Economic performance through time » : *American Economic Review*, **84**(3), p. 359–368
- North, D. C. (2005) ; « The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem » : Dans Atkinson, A. B., Basu, K., Bhagwati, J. N., North, D. C., Rodrik, D., Stewart, F., Stiglitz, J. E., Williamson, J. G. et North, D. C. (Rédacteurs) *Wider Perspectives on Global Development*, (p. 1–15), United Nations University Press

- North, D. C. (2016); « Institutions and Economic Theory » : *The American Economist*, **61**(1), p. 72–76
- Palermo, G. (1999); « The convergence of Austrian economics and new institutional economics : Methodological inconsistency and political motivations » : *Journal of Economic Issues*
- Parto, S. (2005); « Economic activity and institutions : Taking stock » : *Journal of Economic Issues*, **39**(1), p. 21–52
- Radzicki, M. J. (2003); « Mr. Hamilton, Mr. Forrester, and a foundation for evolutionary economics » : *Dans Journal of Economic Issues*
- Raza, S. A., Shah, N. et Arif, I. (2019); « Relationship Between FDI and Economic Growth in the Presence of Good Governance System : Evidence from OECD Countries » : *Global Business Review*, (p. 097215091983348)
- Reinert, E. S. (2004); *Globalization, Economic Development and Inequality. AN Alternative Perspective* : Edward Elgar
- Rodriguez-Pose, A. et di Cataldo, M. (2015); « Quality of government and innovative performance in the regions of Europe » : *Journal of Economic Geography*, **15**(4), p. 673–706
- Ross, A. G., Omar, M., Xu, A. et Pandey, S. (2019); « The impact of institutional quality on Chinese foreign direct investment in Africa » : *Local Economy*, **34**(6), p. 572–588
- Roy, C. (2020); « Rethinking Australia’s aid programme to Myanmar : Good governance and âinformal constraintsâ » : *Development Policy Review*
- Rutherford, M. (2001); « Institutional Economics : Then and Now » : *Journal of Economic Perspectives*, **15**(3), p. 173–194
- Samuels, W. J. (1995); « The present state of institutional economics » : *Cambridge Journal of Economics*, **19**(4), p. 569–590
- Samuels, W. J. (2000); « Institutional economics after one century » : *Journal of Economic Issues*, **34**(2), p. 305–315
- Savoia, A., Easaw, J. et McKay, A. (2010); « Inequality, Democracy, and Institutions : A Critical Review of Recent Research » : *World Development*, **38**(2), p. 142–154  
URL <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.10.009>
- Schneider, G. et Nega, B. (2016); « Limits of the New Institutional Economics Approach to African Development » : *Journal of Economic Issues*, **50**(2), p. 435–443
- Scott, W. R. (2014); *Institutions and Organizations. Ideas, Interests, and Identities* : SAGE Publications, 4th editio édition

- Setterfield, M. (1993); « A Model of Institutional Hysteresis » : *Journal of Economic Issues*, **27**(3), p. 755–774
- Spithoven, A. (2019); « Similarities and Dissimilarities between Original Institutional Economics and New Institutional Economics » : *Journal of Economic Issues*, **53**(2), p. 440–447
- Stefanovic, Z. et Mitrovic, B. (2014); « Revisiting New Institutional Economics : Basic Concepts And Research Directions » : *Ekonomika*, **60**(69-76)
- Tamanaha, B. Z. (2015); « The knowledge and policy limits of new institutional economics on development » : *Journal of Economic Issues*, **49**(1), p. 89–109
- Toboso, F. (1997); « Institutional reform and public economics : the cases of the old and the new institutional economics » : *Estudios de Economía*, **XVI-XVII**(4), p. 455–476
- Toboso, F. (2001); « Institutional individualism and institutional change : the search for a middle way mode of explanation » : *Cambridge Journal of Economics*, **25**(6), p. 765–783
- Toboso López, F. (2006); « Old organizational issues from a new institutional economics perspective : Some introductory remarks » : *Revista de análisis económico*, **21**(2), p. 3–12
- Veblen, T. (1898); « Why is Economics Not an Evolutionary Science » : *The Quarterly Journal of Economics*, **12**(-)
- Veblen, T. (1904); « The Theory of Business Enterprise » : *Scribner's Sons*
- Veblen, T. (1909); « The Limitations of Marginal Utility » : *Journal of Political Economy*, **17**(9), p. 620–636
- Voigt, S. (2013); « How (not) to measure institutions » : *Journal of Institutional Economics*, **9**(1), p. 1–26
- Von Staden, P. et Bruce, K. (2015); « Original and new institutional economics : Brethren rather than foes? Lessons from the sociocognitive turn in "late" Douglass North » : *Journal of Economic Issues*, **49**(1), p. 111–125
- Williamson, O. E. (1979); « Transactions-Cost Economics : The Governance of Contractual Relations » : *The Journal of Law and Economics*, **5**, p. 233–261
- Williamson, O. E. (1981a); « The Economics of Organization : The Transaction Cost Approach » : *American Journal of Sociology*, **87**(3), p. 548–577
- Williamson, O. E. (1981b); « The Modern Corporation : Origins, Evolution, Attributes » : *Journal of Economic Literature*, **19**(4), p. 1537–1568
- Williamson, O. E. (1996); *The Mechanisms of Governance* : Oxford University Press, New York
- World Bank (2003); « Sustainable Development in a Dynamic World : Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life » :

Yildirim, A. et Gökalp, M. F. (2016) ; « Institutions and Economic Performance : A review on the Developing Countries » : *Procedia Economics and Finance*, **38**(October 2015), p. 347–359