



Au-delà de la dichotomie marché-société : l'institutionnalisme de Douglass C. North

Claude Didry, Caroline Vincensini

► To cite this version:

Claude Didry, Caroline Vincensini. Au-delà de la dichotomie marché-société : l'institutionnalisme de Douglass C. North. texte présenté au colloque DROIT ET REGULATIONS DES ACTIVITES ECONOMIQUES Colloque internati.. 2008. <halshs-00326116>

HAL Id: halshs-00326116

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00326116>

Submitted on 1 Oct 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Au-delà de la dichotomie marché-société : l'institutionnalisme de Douglass C. North

**Claude Didry et Caroline Vincensini
IDHE, ENS de Cachan-CNRS**

Résumé

En proposant une analyse des institutions comme règles du jeu, D. North est conduit à identifier une présence des institutions dans l'ensemble des activités économiques. Sa démarche s'inscrit à première vue dans le large ensemble que constitue le « nouvel institutionnalisme », mais elle s'en démarque par la remise en cause de la coupure entre marché et non marchand sur laquelle reposent les analyses de la nouvelle économie institutionnelle d'O. Williamson et de la sociologie économique. Dans la perspective de D. North, les institutions ne peuvent en aucun cas être assimilées aux organisations. De plus, la présence des institutions à titre de « structures d'incitation » dans les motifs des agents confère aux normes formelles une place que les analyses fondées sur l'« encastrement » leur dénie. Pour dégager la portée des analyses de D. North, nous reviendrons en premier lieu sur la coupure radicale entre marché et structures sociales que pose K. Polanyi. Nous envisagerons ensuite deux formes d'intégration des dimensions non marchandes de l'économie dans une analyse d'ensemble, l'économie des organisations d'O. Williamson et l'hypothèse de l'encastrement avancée par M. Granovetter, tout en montrant que la prise en compte de ces dimensions maintient la dichotomie entre marchand et non marchand. Enfin, nous envisagerons comment les travaux de D. North conduisent à sortir de cette dichotomie pour poser les bases d'une explication historique de l'économie à partir des institutions.

Les relations entre institutions et marché constituent un des éléments centraux de ce que l'on nomme aujourd'hui le « nouvel institutionnalisme », tant en économie, avec le courant de la « nouvelle économie institutionnaliste »¹ qu'en sociologie, avec principalement le courant de sociologie économique². Ceux qui s'en revendiquent partagent le constat que « les institutions comptent » comme variables susceptibles d'expliquer les performances économiques. Tant en économie, qu'en sociologie, le marché comme mécanisme autorégulé d'ajustement de l'offre et de la demande apparaît, le plus souvent, comme le point de référence pour concevoir l'activité économique. Les institutions sont alors définies de manière négative, comme les dimensions non-marchandes de l'économie, soit comme règles formelles

¹ Cf. notamment le bilan présenté par Williamson (2000), sur lequel nous reviendrons.

² Voir par exemple Nee (2003) avec un tournant de la sociologie économique vers la question des institutions prolongeant un premier intérêt pour la question de l'« *embeddedness* » (Granovetter 1995).

de l'organisation hiérarchique, soit comme normes informelles ou comme réseau communautaire.

Le débat entre économie institutionnaliste et sociologie économique se place sur le terrain des institutions, avec une tension sur leur nature, les sociologues reprochant aux économistes une focalisation excessive sur les institutions « formelles », au détriment de l'« informel ». Mais un tel débat, en se limitant à la nature d'institutions définies comme 'hors-marché', ne laisse-t-il pas de côté la nature des activités économiques, en acceptant sans discussion l'évidence du marché comme mécanisme autorégulateur ? Doit-on accepter la réduction des activités économiques à la figure du marché et la réduction du marché à un mécanisme autorégulateur ? En concevant les institutions comme des « règles du jeu » établies par une activité sociale et s'appliquant à l'ensemble des interactions humaines, D. North permet de sortir de cette dichotomie méthodologique entre les institutions et le marché, ou encore entre le social et l'économique, voire entre l'affectif et le rationnel, pour envisager la présence des normes dans le cours des actions individuelles. Notre objectif est de dégager la rupture qu'introduit, dans le « nouvel institutionnalisme », la conception des institutions présentée par D. North dans ses réflexions pionnières du début des années 1990.

En effet, à la lumière de cette définition, la question du rapport entre institutions et performances économiques ne se réduit plus à un débat sur le « formel » et l'« informel ». Elle va au-delà du partage entre rationalité utilitaire et désintéressement communautaire. Elle implique plus fondamentalement de revenir sur la conception de l'activité économique elle-même, en s'interrogeant sur la portée de la référence du marché et sur la nature même de ce marché. Le marché ne peut plus être tenu pour un pur mécanisme autorégulateur, qu'à la condition de présupposer l'existence de dispositifs institutionnels sous-jacents et occultés, tels que les contrats. Or l'histoire et la sociologie nous enseignent que les institutions sont le produit de processus historiques complexes et que leur fonctionnement constitue pour le moins un coût perturbant les équilibres de la théorie économique. La focalisation de D. North sur les institutions formelles et en particulier sur le droit ne signifie donc pas une valorisation excessive de l'Etat et une méconnaissance de l'« informel » (comme l'insinue V. Nee 2005). Bien au contraire, sortant aussi bien de la fascination de la sociologie économique pour l'informel, les réseaux et la dynamique de groupe, que de la focalisation de l'économie des organisations sur les contrats et les formes organisationnelles, les analyses de D. North renouent de manière inattendue avec la sociologie classique qui, pour E. Durkheim ou M. Weber, vise à analyser le fonctionnement de sociétés ouvertes dépassant le cercle des interconnaissances individuelles.

Nous présentons ainsi la diversité des configurations des relations entre marché et institutions proposées par les courants du « nouvel institutionnalisme » pour mieux isoler l'originalité et la portée de la contribution de D. North. Nous reviendrons en premier lieu sur les analyses de K. Polanyi, assimilant activités économiques et marchés dans les sociétés modernes, pour mieux diagnostiquer l'effacement des institutions sociales, qualifié de « désencastrement ». Nous envisagerons ensuite deux courants qui élargissent l'analyse de K. Polanyi, pour concevoir les sociétés post-fascistes en intégrant les dimensions non-marchandes de l'activité économique envisagées comme « structures sociales ». Ces structures sociales prennent la forme de réseaux et de petits groupes chez M. Granovetter, de structures de gouvernance chez O. Williamson. Dans les deux cas, l'analyse justifie l'existence de formes d'organisation de l'activité économique s'écartant de la transaction marchande pour maintenir l'optimalité du résultat en présence de coûts de transaction, ce qui entretient la dichotomie entre marché et non-marché. Selon M. Granovetter, le marché est alors encadré dans des dynamiques sociales, largement informelles, tandis que O. Williamson pense la répartition de l'activité économique entre transactions marchandes et transactions non-marchandes au sein des organisations hiérarchiques. Nous aborderons enfin les travaux de D. North (1990, 1994, 2004...) pour voir en quoi sa distinction entre institutions et organisations permet de dépasser l'opposition binaire entre marchand et non-marchand : les institutions renvoient alors à un autre niveau d'analyse que celui de O. Williamson et à des phénomènes plus larges et plus riches que le simple contraire du marché. Cette vision permet alors à D. North d'ouvrir un nouveau projet de recherche visant à expliquer comment les institutions – qui renvoient ici à l'ensemble des interactions humaines économiques, politiques et sociales – influencent la dynamique économique, une dimension importante de cette explication étant l'émergence de mécanismes incrémentaux d'autorenforcement.

1. Les institutions se retirant devant le marché, la tragédie de la Grande Transformation selon K. Polanyi

K. Polanyi écrit *La grande transformation* pendant la Guerre : il vise en 1944 à donner une explication à la montée du fascisme et à explorer les voies d'un retour de l'Etat dans la vie économique qui demeure compatible avec le maintien d'un Etat de droit démocratique. Cette réflexion trouve à nouveau une actualité forte dans le contexte théorico-pratique de politiques économiques et sociales dominées par la valorisation des mécanismes du marché dans la recherche de l'optimalité économique, c'est-à-dire à partir des années 1980 en France. L'ouvrage de K. Polanyi apporte un éclairage sur la genèse, au XIXème siècle, d'une

impossible « société de marché », c'est-à-dire la focalisation des activités économiques autour de la réalisation de « marchandises », grâce à un processus historique soutenu dans un premier temps par des institutions sociales et politiques. Ce processus mène à une situation finale où l'économie fonctionne en-dehors de tout référent institutionnel, pour mieux mettre en évidence ensuite les soubresauts que suscite une telle dynamique avec comme conséquence générale un retour de l'Etat, sous la figure extrême du fascisme et du nazisme. De manière paradoxale pour un sociologue critique, le marché focalise la quasi-totalité de son attention alors que les institutions restent en arrière plan, tant au niveau empirique qu'au niveau théorique.

La société de marché par contraste avec la société traditionnelle communautaire

Pour remettre en cause le caractère naturel du marché et d'une activité tournée vers la recherche d'un gain monétaire ou vers le troc et montrer le rôle des institutions dans leur émergence, K. Polanyi présente, dans un premier temps, les principales caractéristiques de la société traditionnelle qui précéderait cette situation. Cette société traditionnelle se caractérise par une forte dimension communautaire, dont témoignent les principes de réciprocité dans les dons et de redistribution des subsistances vers ceux qui en ont besoin (Polanyi 1983, p. 76 et s.). La centralisation des ressources entre les mains d'un chef (principe de centralité) lui confère une dimension patriarcale. Dans ce contexte, il existe des marchés à la marge de l'activité sociale, sous la forme de transactions sur les surplus avec d'autres communautés (ibid., p. 89 et s.). Le troc, comme recherche de contrepartie à la chose échangée, demeure rare. L'emprise des activités de marché sur les interactions sociales est désamorcée par des rituels (ibid., p. 94-95). K. Polanyi s'appuie ici sur des données ethnographiques de différentes origines (Polynésie, France ou Allemagne anciennes) pour décrire le marché comme une enceinte sacrée impliquant des formes de purification sacrificielle : ainsi en cas de blessure donnant lieu à effusion de sang, des sacrifices de chèvres ou de vaches à lait sont évoqués.

L'émergence du marché

K. Polanyi met en évidence trois facteurs expliquant le passage de la société traditionnelle à la société de marché : l'affirmation de l'Etat, le machinisme, puis la reconnaissance de mécanismes sociaux échappant à l'emprise de l'Etat et révélant l'existence de la « société civile ».

L'affirmation de l'Etat s'opère sous la forme notamment du mercantilisme continental, avec comme effet principal une extension des activités économiques de l'échelle locale à l'échelle nationale. De manière paradoxale, cette affirmation de l'Etat s'opère à travers une réglementation importante des activités productives portant à la fois sur les produits et les conditions de travail. Ainsi, par exemple, les corporations en France deviennent des organes d'Etat. Par son devenir, l'activité économique à une échelle nationale tend à prendre la forme d'un « grand marché unique » (p. 107), de sorte qu'« en fait, le commerce intérieur a été créé par l'intervention de l'Etat » (p. 96).

Dans les transformations qui se font jour, sous l'impulsion de l'Etat, « l'invention de machines et d'installations complexes et par conséquent spécialisées » (p. 110) suscite un nouveau rapport du commerçant à la production. Les investissements contraignent d'une certaine manière les producteurs à vendre, plaçant le marchand en position centrale pour écouler leurs produits. L'activité pour le gain monétaire tend à s'imposer.

Progressivement, la découverte de dynamiques sociales échappant à l'Etat sous la forme notamment de la division du travail (Smith en 1776 dans la *Richesse des Nations*), voire de la « société civile » (Hegel en 1821 dans les *Principes de la philosophie du droit*), conduit à concevoir une conciliation entre intérêt personnel et intérêt général en dehors de la pression de l'Etat. On voit ainsi se dessiner ce que K. Polanyi nomme un « modèle institutionnel »³ au sein duquel « un marché autorégulé n'exige rien de moins que la division institutionnelle de la société en une sphère économique et une sphère politique » (p. 105).

Le travail comme marchandise centrale

La dynamique générale de « marchandisation du monde » (Sobel 2007) que décrit K. Polanyi correspond à ce qu'il présente comme un renversement de l'« encastrément » (« *embeddedness* »). Ainsi, dans cette représentation de la société et de l'économie sous la forme de poupées russes, « au lieu que l'économie soit encastrée dans les relations sociales, ce sont les relations sociales qui sont encastrées dans le système économique » (p. 88). Ce renversement dans les encaastrements engendre au niveau macro-social une « avalanche de dislocations sociales »⁴ (p. 67) qui aboutit « chez les membres de la société [à] un changement de leur mobile d'action : le mobile du gain doit se substituer à celui de la subsistance » (p.

³ Par rapport au « modèle institutionnel » de la réciprocité dans la société traditionnelle (p. 78).

⁴ Dont la plus manifeste est, dans le mouvement des « *enclosures* », la privation de tout accès à la terre, et donc la misère absolue, pour les paysans non propriétaires.

69). Ce changement s'opère au cœur de la vie quotidienne à travers la marchandisation de la terre, du travail et de la monnaie, qualifiées de « marchandises fictives ».

K. Polanyi analyse d'abord la marchandisation de la terre qui se réalise en Grande-Bretagne à travers le mouvement des « *enclosures* » qui jette dans la misère les paysans sans propriété. Il évoque ensuite la marchandisation de la monnaie à travers l'institution de l'étalon-or et le dogme de la stabilité des changes. Mais il se concentre surtout sur la marchandisation du travail qui bouleverse l'existence des individus et repose sur une action complexe, voire contradictoire, de l'Etat, notamment en Grande-Bretagne. Dans ce processus en effet, K. Polanyi souligne l'importance du Parlement dans la mise en œuvre des « *enclosures* » et les réactions de la Couronne (« *Crown* ») pour limiter ce mouvement. Il relève également d'autres réactions publiques en vue d'atténuer les effets de la marchandisation du travail. Le point essentiel de son analyse repose en effet sur une intervention précise de l'Etat, la mise en œuvre d'un barème établi par des juges de Speenhamland à la suite d'une affaire dont ils sont saisis :

« Les juges du Berkshire, réunis le 6 mai 1795, en un temps de grande détresse, à l'auberge du Pélican, à Speenhamland, près de Newsbury, décidèrent qu'il fallait accorder des compléments de salaire (*subsidies in aid of wages*) conformément à un barème indexé sur le prix du pain, si bien qu'un revenu minimum devait être assuré aux pauvres, *indépendamment de leurs gains* » (p. 114, italique dans l'original).

La garantie d'un tel revenu constitue un blocage à la marchandisation du travail qui dure de 1795 à l'abolition du barème en 1834. Les travailleurs acquièrent ensuite une mobilité complète dans la recherche d'un gain en contrepartie de la fourniture de leur travail. Le barème de Speenhamland apparaît ainsi comme une suspension provisoire du mécanisme marchand qui, selon K. Polanyi, permet d'en faire accepter le principe sans révolte populaire. Le rôle de l'Etat est alors particulièrement ambigu : il met en place des dispositifs réglementaires qui atténuent les effets du marché pour mieux le faire accepter. Mais une fois que le principe en est acquis, le marché conduit à un retrait de l'Etat, avec la remise en cause de toute réglementation antérieure. Dans cette dynamique, K. Polanyi évoque brièvement « principe de la liberté des contrats » (p. 221), sans envisager le rôle des autorités publiques dans l'élaboration d'un droit civil. Le marché se trouve finalement naturalisé, comme une donnée que seule des réactions d'ensemble permettent de contrecarrer. Ainsi pour K. Polanyi le syndicalisme et l'indemnisation du chômage, comme actions ponctuelles atténuant la marchandisation d'une des trois marchandises fictives (à l'exclusion des autres), renforcent en fait l'« autorégulation » (p. 113) du marché.

Le marché résulte d'un processus historique soutenu par des institutions, notamment l'institution étatique, mais fonctionne ensuite sans que les institutions aient prise sur lui. La remise en cause de cet encastrement de la société dans le marché n'intervient qu'avec des régimes politiques qui, comme le fascisme et le nazisme, mettent en œuvre un dirigisme économique s'attaquant simultanément aux trois marchandises « fictives » (terre, travail et monnaie).

Les impensés de K. Polanyi

Les analyses de K. Polanyi soulignent les catastrophes et les dislocations sociales qui ont accompagné l'émergence de « sociétés de marché » à partir de l'expérience pionnière de la Grande-Bretagne. Il faut attendre la conclusion de K. Polanyi (1983) pour envisager une dynamique de la liberté qui ne se réduise pas à une « atomisation », mais qui renvoie à « ces hautes valeurs héritées de l'économie de marché » et « aux plus précieuses traditions de la Renaissance et de la Réforme » (p. 327). Mais cette dimension axiologique, conduisant à envisager des individus agissant autrement que mus par leur appât du gain, reste finalement en retrait dans l'ouvrage, tout au long duquel le marché joue un rôle dominant dans l'activité économique. Il faut probablement être plus « polanyien » que K. Polanyi pour sortir à la fois du rejet de la rationalité qu'implique sa dénonciation de l'hégémonie du « marché » et de sa vision idyllique d'une société communautaire qui le conduit à une vision « substantive » de l'économie comme réponse à des besoins humains essentialisés, tout en assumant la liberté comme valeur au cœur de l'activité sociale (Postel et Sobel 2008). En tout état de cause, la *Grande Transformation* fait une place plus large à la dénonciation du marché qu'à une réflexion sur le terme d'« institution ». En effet, ce terme utilisé de manière large, ne désigne en fait que les appuis provisoires permettant d'établir une acceptabilité sociale du marché, vu comme un mécanisme autorégulé et donc extérieur à toute institution, « désencastré ».

2. Organisation et encastrement : les théories du marché limité

Les analyses de K. Polanyi décrivent un « modèle institutionnel », celui de la domination du marché sur la vie sociale, à la fois stable, par son ancrage dans les aspects les plus quotidiens de la vie des individus, et impossible en l'absence d'intervention publique visant à en limiter les effets dissolvants. Il est ainsi bien difficile de voir quels enseignements tirer des réflexions, parfois confuses, de K. Polanyi, en dehors de la dichotomie historique forte qu'il trace entre le modèle du marché et celui des sociétés traditionnelles. Cependant, la fin de la société libérale dont il décrit l'effondrement à partir de l'avènement du fascisme et

du nazisme ouvre la voie à de nouveaux développements dans lesquels le marché ne paraît pas avoir complètement disparu. La liberté des prix se trouve en effet largement maintenue pour les acteurs privés en concurrence dans la vente et l'achat de biens de consommation. Mais le développement de grandes firmes encourage des modes de coordination très différents des transactions courantes sur un marché, tandis que la redécouverte de « districts »⁵ et, plus globalement, de dimensions communautaires dans l'activité économique ont conduit certains sociologues à envisager la permanence d'un « encastrément » social de l'économie. De là l'émergence des nouvelles approches qui constituent en grande partie ce que l'on présente comme un « nouvel institutionnalisme » et qui visent à éclairer les dimensions non marchandes de l'activité économique laissées dans l'ombre par l'économie standard. Ces approches que nous illustrerons par les analyses d'O. Williamson et de M. Granovetter, ne contestent pas l'approche néo-classique du marché. Elles visent à la compléter, en mettant en évidence les limites organisationnelles et sociales du marché. Nous les désignerons pour cette raison comme les théories du « marché limité ».

Les coûts de transaction à l'origine de l'économie des organisations

Pour rendre compte de la diversité des situations économiques, que l'avènement du marché n'a pas remise en cause, la notion de « transaction » apparaît comme plus large que celle d'« échange ». En effet, dans le sens de Commons (1932), elle est l'unité pertinente de l'activité collective intégrant des dimensions d'ordre, de conflit et de mutualité (redistribution). Sur cette base, la notion de « coût de transaction »⁶ permet de ramener la diversité phénoménale des transactions à une même échelle. Il s'avère alors que, contrairement aux évidences initiales de la théorie néo-classique, les transactions marchandes ne conduisent pas nécessairement à la plus forte efficacité économique, dans la mesure où elles sont en permanence sous la menace du manque de loyauté d'une des parties du fait de son comportement opportuniste.

La théorie néo-classique ne s'en trouve pas invalidée pour autant, mais est enrichie⁷ par la prise en compte d'hypothèses nouvelles sur le coût et l'asymétrie de l'information, le coût de l'exécution des engagements, etc. O. Williamson (1994 [1985], p. 39 et 41) distingue les coûts de transaction *ex ante* et les coûts de transaction *ex post*.

⁵ Sur l'ancrage communautaire de certains districts italiens, voir Bagnasco et Trigilia (1993), sur le retour des districts, voir Piore et Sabel (1989 [1985]).

⁶ Telle que l'élabore dans un premier temps R. Coase (1937).

⁷ Favereau (1989) parle de « théorie standard élargie ».

« Les premiers sont les coûts associés à la rédaction, la négociation et la garantie d'un accord ». « Les coûts de contractualisation *ex post* prennent plusieurs formes. On relève notamment (1) les coûts de mauvaise adaptation occasionnés par le fait que les transactions se désajustent [...], (2) les coûts de marchandage occasionnés si des efforts bilatéraux sont faits pour corriger des divergences *ex post*, (3) les coûts d'organisation et de fonctionnement associés aux structures de gouvernance (qui ne sont souvent pas les tribunaux) auxquelles les conflits s'adressent, et (4) les coûts d'établissement d'engagements sûrs ».

Les coûts de transaction correspondent au fait que tout échange suppose des équipements physiques et institutionnels, ce qui conduit inévitablement à un écart entre les prix réels et les prix d'équilibre qui auraient résulté du fonctionnement d'un marché « pur ». La mise en place de formes d'organisation économique alternatives au marché, que O. Williamson désigne par le terme de « structures de gouvernance »⁸, permet alors de réduire les tentations de tromperies (« *guile* » sous la plume d'O. Williamson), d'escroqueries et autres malversations, grâce à la structure des incitations qu'elles imposent aux agents et grâce aux protections contractuelles qu'elles leur confèrent (notamment la menace de la force à travers la loi, la justice et les forces de police). Cela permet de rapprocher les transactions de celles qui se réaliseraient dans un marché composé d'agents et de transactions conformes aux hypothèses néo-classiques. Mais, même si ces coûts sont réduits au minimum en rapprochant la situation économique réelle du modèle idéal que constitue le marché néo-classique, ils n'en demeurent pas moins positifs. D. North (1990) complète la source des coûts de transaction en soulignant qu'ils peuvent s'accroître du fait de considérations politiques liées par exemple au souci des politiciens de se faire réélire, ou du fait de la corruption des responsables en charge de l'« *enforcement* » (police, justice).

L'organisation hiérarchique face aux transactions marchandes

Dans la perspective d'O. Williamson (1975 et 1985), la principale source de coûts de transaction provient de l'incertitude et de la spécificité des actifs qui engendrent des tentations de comportements qu'il regroupe sous le terme « *opportunism* ». Ce large ensemble désigne des comportements de « recherche d'intérêt personnel qui comporte la notion de tromperie » (Williamson 1994, p. 70). Il coexiste avec la recherche simple de son intérêt personnel et l'obéissance.

⁸ Une structure de gouvernance est « le cadre contractuel explicite ou implicite dans lequel se situe une transaction (marchés, firmes, et modes intermédiaires, ex. franchisage) » (Williamson 1981, p. 1544).

Face à ces sources de coûts de transaction, les différentes structures de gouvernance apportent des réponses graduées en fonction de la fréquence des transactions et du degré de spécificité des actifs faisant l'objet de la transaction : la gamme des structures de gouvernance va des grandes entreprises intégrées aux transactions marchandes en passant par diverses « formes hybrides ». L'intégration verticale est la forme la plus radicale d'élimination de l'opportunisme, en présence de forte spécificité des actifs et de forte fréquence des transactions. Elle conduit à des processus de concentration des activités économiques dans de grandes entreprises où prédomine la « main visible des managers » (Chandler 1978). Grâce au remplacement, lorsque les conditions en sont réunies, de la coordination par les prix dans les transactions marchandes par la coordination par l'autorité dans l'intégration verticale, cette structure de gouvernance présente un intérêt non seulement dans la recherche d'économies d'échelle, mais aussi dans la réalisation des activités assignées à chaque individu. L'efficacité de l'intégration verticale rejoint ainsi les avantages assignés par M. Weber à l'organisation bureaucratique comme forme de « monocratie », permettant une exécution rationnelle des ordres du management (Chazel 2000).

Cependant, O. Williamson n'ignore pas les coûts de l'organisation hiérarchique, liés à l'affaiblissement des incitations par rapport aux transactions marchandes et aux coûts de fonctionnement de la bureaucratie, ce qui laisse une place aux transactions marchandes à côté des grandes entreprises intégrées. De plus, entre la transaction marchande simple et l'intégration verticale, O. Williamson envisage une multitude de structures de gouvernance « hybrides », comme la sous-traitance, le contrat de franchise, la marque déposée etc. Ainsi, l'histoire ne se résume pas à un processus de concentration imposant une « discipline » aux individus. Elle demeure ouverte, en fonction des caractéristiques des transactions (degré d'incertitude, de spécificité des actifs...) mais aussi des coûts qui peuvent s'attacher aux pesanteurs bureaucratiques.

Le structuralisme communautariste de M. Granovetter

Selon les termes d'O. Williamson, la dimension « institutionnelle » des analyses issues de la théorie des coûts de transaction tient à l'identification de sphères d'activité échappant au mécanisme d'ajustement du marché du fait de l'existence de coûts de transaction qui rendent le recours à la coordination marchande plus coûteux que l'organisation des transactions dans d'autres structures de gouvernance. Chez O. Williamson (1975 et 1985), la dimension institutionnelle se trouve ainsi assimilée, du moins dans un premier temps, à l'organisation comme monocratie hiérarchique munie de règles formelles et soumise à des problèmes de

gouvernance, se rapprochant de la bureaucratie envisagée par M. Weber. Cette assimilation semble avoir conduit O. Williamson à ignorer voire à rejeter les relations interpersonnelles, en surestimant l'impact des cadres impersonnels : dans la théorie des coûts de transaction, les liens interpersonnels sont généralement interprétés comme une source de corruption dont le contrôle a un coût qui écarte la solution de l'optimum.

Face à cette méfiance initiale de la « nouvelle économie institutionnaliste », telle que l'incarne O. Williamson, à l'égard des liens personnels, M. Granovetter (2005, p. 38) suggère que ces liens pourraient également engendrer des effets bénéfiques, ménageant ainsi une place à une investigation sociologique à côté de la théorie économique :

« Comprendre comment des déviations par rapport au prix d'équilibre peuvent intervenir implique une analyse qui porte à la fois sur l'économie et sur la sociologie de la situation » (ibid.).

La dimension sociologique des coûts de transaction renvoie alors au constat préalable d'une permanence de l'« encastrement » des activités économiques, terme que M. Granovetter (1985) emploie en référence à l'analyse de K. Polanyi (1983 [1944]). En effet, au vu notamment de la situation états-unienne, il faut accepter la permanence de groupes familiaux, territoriaux et ethniques dans les activités économiques. Pour identifier cette dimension communautaire, il s'appuie sur le dévoilement de « réseaux » (fréquemment occultés par les agents). Ces « réseaux » (les communautés familiales, amicales ou ethniques) constituent pour lui la « structure » communautaire fondamentale, primant la classe sociale des marxistes, trop empreinte d'économie :

« Karl Marx avançait [...] que les relations familiales et amicales seraient complètement subordonnées, dans le capitalisme moderne, au lien de l'argent. Mais en dépit de connexions intimes entre les réseaux sociaux et l'économie moderne, les deux n'ont pas fusionné et ne sont pas devenus identiques. Il est en effet fréquent que le développement de normes limite la fusion des secteurs. » (Granovetter 2005, p. 36).

Sur la base de ce premier constat, M. Granovetter revient sur la dénonciation économique classique de la corruption potentielle que portent en eux les « réseaux », en montrant des situations où l'encastrement communautaire a un effet bénéfique sur les coûts de transaction et peut être assimilé à une forme de « capital », le « capital social » (Dasgupta 2002, Bevort et Lallement 2006). Ainsi, dans le cas du recrutement d'un salarié par un employeur, l'appartenance à une même communauté facilite la communication, notamment hiérarchique, par le partage de normes identiques qui permettent de ne pas remettre en cause la légitimité des ordres reçus et par le contrôle social qui renforce la portée des récompenses

et des sanctions contre ceux qui auraient la tentation de « trahir », renvoyant au problème économique du « *free rider* ». M. Granovetter évoque, de plus, des travaux mettant en évidence les effets bénéfiques de liens communautaires entre les travailleurs sur le contrôle social qui s'exerce sur le lieu de travail et sur la productivité⁹.

Face à une argumentation qui rappelle les analyses de Sir R. Dahrendorf (1973) sur l'identité multiple du travailleur face au capitaliste, on pourrait au contraire avancer le constat d'une combativité ouvrière plus forte et donc alourdissant le coût du travail, sur la base par exemple de Noiriel (1984) à propos des Italiens de Longwy ou de Linhart (1978) à propos des Portugais de Citroën Aulnay. Mais nous visons ici à saisir la logique suivie par M. Granovetter et la vision du monde social sur laquelle il s'appuie, plutôt qu'à discuter de son réalisme. Pour lui, la réalité fondamentale de la société est celle de réseaux communautaires, ethniques, familiaux, etc., de dimension relativement réduite.

Les entrepreneurs comme opportunistes héroïques

L'encastrement des activités économiques ne désigne pas uniquement les propriétés des liens interpersonnels. Il conduit également à identifier des individus qui sont capables de sortir de la communauté pour nouer des liens avec des représentants d'autres communautés, pour lesquels M. Granovetter (1973) a parlé de « liens faibles ». Ainsi, si les liens forts ont un intérêt économique, les « liens faibles » aussi. Cela peut être illustré par la réussite d'individus découvrant les nouvelles opportunités que crée la mise en relation de ressources et de réseaux initialement non connectés. De tels individus sont les grands hommes d'une 'histoire encadrée de l'économie', on peut les qualifier d'« entrepreneurs » au sens de J. Schumpeter ou de F. Barth (ibid., p. 46) et présentent des points communs avec les « opportunistes » d'O. Williamson.

Cependant, si O. Williamson considère l'opportunisme comme une source univoque de sous-optimalité, sous la plume de M. Granovetter, ces entrepreneurs opportunistes accèdent au rang de héros, leurs éventuels échecs prenant un relief particulier touchant à la tragédie. Ainsi, la mise à l'écart de Mike Milken, le principal inventeur des « *junk bonds* », par les grands patrons qui se sont sentis placés sous la menace permanente de raids lorsque de petites entreprises ont ainsi eu la possibilité de prendre le contrôle de plus grands groupes (ibid., p. 45-46)¹⁰. Dans cette galerie de héros, les spéculateurs tiennent une place de choix,

⁹ Sabel (1982) dans les communautés professionnelles, Burowoy (1979) dans l'industrie.

¹⁰ Michaël Milken a fait deux ans de prison de 1998 à 2000. Selon Forbes, il est aujourd'hui à la tête d'une fortune de 2,5 milliards de dollars, ce qui en fait la 457^{ème} personne la plus riche au monde.

avec par exemple, face aux cartels de la fin du XIXème siècle, la figure de Jay Gould présentée comme un de ces « spéculateurs renégats [...] qui était en dehors des limites sociales et morales des autres membres de cartel » (ibid. p. 39). Pour M. Granovetter, l'héroïsme de ces personnages tient à leur capacité à valoriser les liens faibles ce qui crée de nouvelles opportunités, entretient le développement économique et renouvelle l'ordre social.

Cette insistance sur les liens faibles, parallèlement à celle sur les liens forts, conduit à une forme de tension entre deux pôles opposés qui permet à M. Granovetter de donner une explication de l'histoire, quoiqu'il advienne. Le changement vient d'entrepreneurs qui saisissent les opportunités et réussissent à établir des relations entre des régions sociales autrefois séparées, tandis que la stabilité vient de la superposition entre des activités économiques et des réseaux. Cette tension évoque la tension entre marché et organisation identifiée par O. Williamson dans les formes de gouvernance, avec une homologie entre marché et liens faibles d'une part, organisation et liens forts d'autre part.

Le « nouvel institutionnalisme » comme superposition de nouveaux niveaux d'analyse à l'économie néo-classique

Ainsi, au-delà de la partition entre économie et sociologie, on peut identifier autour des travaux d'O. Williamson et de M. Granovetter un courant de « nouvel institutionnalisme » qui traverserait économie et sociologie (Nee 2005). Ce courant serait fondé sur la commune acceptation de l'hypothèse de coûts de transaction (Nee 2005). Il permet d'intégrer dans l'analyse la dimension non-marchande de l'activité économique, pour en avoir une vision plus globale que celle de K. Polanyi centrée sur la domination tragique du marché, et que celle des néo-classiques pour qui le marché épuise la dimension institutionnelle de l'économie. Les organisations hiérarchiques ou les formes hybrides, de nature formelle (chez Williamson), tout autant que les réseaux et les petits groupes communautaires informels (chez Granovetter) permettent d'atteindre un optimum car ces structures proposent des solutions face au risque d'opportunisme et de déloyauté des agents, grâce aux protections contractuelles de la firme intégrée dans le premier cas et au contrôle social par l'ostracisme dans le second. A partir de la prise en compte de l'existence de coûts de transaction, ces deux courants du « nouvel institutionnalisme » qui traverse économie et sociologie ouvrent donc un nouvel espace d'investigation sur les institutions (au sens de Williamson et Granovetter), mais à côté du marché et sans que ne soit envisagée l'existence d'agents rationnels prenant appui, y compris et sans doute *a fortiori* dans les relations de marché, sur des institutions telles que le contrat, les tribunaux, etc.

La synthèse que propose O. Williamson (2000) se réduit à la superposition de niveaux d'analyse des institutions dans laquelle chacun s'intéresse à un type d'institution différent et où chaque niveau considère les institutions du niveau supérieur comme exogènes à son investigation ; dit autrement, lorsque l'on remonte du niveau le plus bas au niveau le plus élevé, l'analyse endogénéise un ensemble croissant de variables « institutionnelles ». Cette superposition est évidente dans le schéma suivant tiré d'O. Williamson (2000). Un premier niveau porte sur les croyances et les normes informelles, un deuxième niveau sur l'environnement institutionnel, un troisième sur les structures de gouvernance et un quatrième sur l'allocation et l'emploi des ressources (cf. figure 1 reproduite partiellement de Williamson 2000, p. 597).

Figure 1 : L'économie des institutions

Niveaux	Approches théoriques
<i>Embeddedness</i> : institutions informelles, coutumes, traditions, normes, religion	Théorie sociale
Environnement institutionnel : les règles formelles du jeu (spécialement la propriété)	Economie des droits de propriété/ Théorie politique positive
Gouvernance : partie en cours (focalisation sur les contrats)	Economie des coûts de transaction
Allocation et emploi des ressources	Economie néo-classique/ Théorie de l'agence

Inspiré de Williamson 2000, p. 597.

Le « nouvel institutionnalisme » correspondrait dans ce schéma aux trois premiers niveaux d'analyse. Chaque approche y trouve sa case. Dans l'optique de la sociologie économique à la Granovetter (niveau 1), les institutions étudiées sont les réseaux sociaux et leurs re-compositions, et il s'agit d'expliquer la lenteur de leur évolution par des phénomènes d'« *embeddedness* ». Pour l'économie institutionnelle (niveau 2, il s'agit de la perspective que O. Williamson attribue, peut-être à tort, à D. North), les institutions renvoient aux règles formelles (constitutions, droit, droits de propriété) et l'objectif est d'expliquer comment les interventions de l'Etat peuvent contribuer à les faire évoluer, sans que l'Etat ait une prise parfaite sur ces évolutions. Dans l'optique de l'économie des organisations à la Williamson (niveau 3), les institutions sont assimilées aux organisations (dites formes de gouvernance par O. Williamson) et leur émergence et évolution s'expliquent par la minimisation des coûts de transaction, en considérant que les règles formelles du niveau 2 ne peuvent suffire pour

garantir l'efficacité des contrats. La théorie économique orthodoxe (niveau 4) voit son emprise limitée à l'analyse de l'allocation et l'emploi des ressources.

La théorie orthodoxe reste seule maîtresse de ce dernier domaine. Dans la délimitation des terrains entre les différents courants, la théorie orthodoxe se voit en quelque sorte confortée dans son rôle de référence car elle fournit l'optimum social en fonction duquel se définissent les autres modes de structuration de l'activité économique : comme réponses à des défaillances de marché, aussi bien les structures de gouvernance que les réseaux présupposent l'existence et l'optimalité du marché.

3. Institutions, organisations et trajectoires institutionnelles chez D. North

Dans les deux approches d'O. Williamson et de M. Granovetter, les institutions restent pensées par opposition au marché comme les dimensions non-marchandes de l'économie. La focalisation des débats sur les marges du marché, avec un attachement à la hiérarchie pour les uns (dans le prolongement d'O. Williamson) et à la densité morale des petits groupes pour les autres (dans le prolongement de M. Granovetter), tend à naturaliser une institution aussi essentielle que le contrat, dans le fonctionnement du marché. De plus, en définissant les institutions comme des formes d'organisation et des normes informelles, les auteurs ouvrent d'une part à une grande confusion sémantique entre « institution » et « organisation », et laissent d'autre part de côté un acteur essentiel, l'Etat, tant dans la garantie de mise en œuvre (« *enforcement* ») que dans l'élaboration des institutions. Ainsi, notre ignorance sur les institutions, soulignée par O. Williamson (2000, p. 595) est appelée à se prolonger, et sommes-nous tentés d'ajouter, sans que ne progresse la connaissance sur « les principales institutions sociales, comme l'Etat ou la famille, le droit de propriété ou le contrat, la peine et la responsabilité » (Durkheim 1930 [1902], seconde préface).

En en proposant une véritable définition et en replaçant les institutions dans des dynamiques historiques complexes, D. North vise à sortir de cette dichotomie entre le marché et le non-marchand. Il pense en effet l'ensemble de la vie sociale à partir des institutions, en dehors de toute opposition entre le marchand qui serait donné *a priori* et le non marchand qui viendrait le compléter. Il est conduit pour cela à envisager les institutions comme des équipements de l'acteur économique, sans avoir à remettre radicalement en cause sa rationalité. Il est ainsi en mesure d'envisager une détermination causale de l'économie par les institutions.

Institutions

D. North définit les institutions comme « les règles du jeu dans une société, ou, plus précisément, les contraintes conçues par les hommes qui structurent l'interaction humaine. Par conséquent elles structurent les incitations dans les échanges humains, qu'ils soient politiques, sociaux ou économiques » (North 1990, p. 3). Elles sont aussi bien formelles (constitutions, lois, droits de propriété) qu'informelles (sanction, tabous, coutumes, traditions, codes de conduite) (North 1991, p. 97). Cette définition intègre deux dimensions essentielles : celle de la production des institutions, et celle de leur mise en œuvre (« *enforcement* ») selon diverses modalités¹¹.

Il en résulte un programme nouveau pour la recherche en sciences sociales : il s'agit d'expliquer les « performances économiques », terme recouvrant à la fois les changements, la croissance, la stagnation ou le déclin des économies, ce qui suppose entre autres d'expliquer le processus d'évolution des institutions qui favorisent ou entravent ces performances. Ce programme se distingue de celui de l'économie néo-classique en ce qu'il fait une place à la dynamique et à l'histoire. Mais au-delà de cette ouverture à l'histoire, ce programme prend une signification particulière par rapport au programme marxiste¹² d'une détermination des institutions par les structures économiques et au programme néo-libéral d'élimination des institutions comme susceptibles de perturber le fonctionnement économique¹³. Il vise à produire une explication, fidèle en cela à la recherche de « mécanismes » qui anime les sciences sociales (Boudon 2007 [1998]) mais une explication qui se fonde sur l'action intentionnelle consciente des agents, à quoi renvoie la notion d'« incitation » différente en cela de celle de « détermination »¹⁴.

Ce programme de recherche implique un élargissement de l'analyse économique des institutions, pour envisager des dynamiques qui jusqu'alors étaient renvoyées à l'histoire, à la sociologie ou encore à l'anthropologie et aller jusqu'à renverser les relations causales à expliquer. En effet, l'inclusion des institutions dans les objets de recherche en science économique ne s'est effectuée que progressivement. Les institutions apparaissent d'abord dans les analyses centrées sur les droits de propriété (qui relèvent du niveau 2 de la typologie

¹¹ On trouve deux grandes modalités de mise en œuvre : l'ostracisme dans le cas des règles volontaires mises en œuvre dans des groupes d'interconnaissance, et l'exercice d'une contrainte publique.

¹² Que l'auteur ne développe pas à notre connaissance, Marx étant appréhendé par D. North (2005) comme l'« idéologue » des régimes socialistes disparus –du moins en Europe- à la fin des années 1980.

¹³ Sur le « néo-libéralisme » comme négation du politique au nom de l'adaptation économique, par rapport au libéralisme comme état de droit démocratique au cœur de la pensée moderne (de J-J Rousseau à A. Sen, en passant par J. Jaurès et J. Rawls), cf. Renaut 2004.

¹⁴ La détermination des agents renverrait à un inconscient, à un « habitus », ou à l'« intériorisation » de normes.

d'O. Williamson (2000)). Il s'agit là d'analyses qui postulent que la définition de droits de propriété crée un marché sur ces droits qui améliore l'efficacité de l'allocation des ressources. Ces analyses conservent l'hypothèse de l'« explication par l'efficience » selon laquelle « des changements dans les prix relatifs créent des incitations pour construire des institutions plus efficaces » (North 1994, p. 7). Cette focalisation sur la recherche de l'efficacité économique comme moteur de l'évolution institutionnelle (dont l'évolution des droits de propriété) constitue une des origines de l'économie néo-institutionnelle dont relèvent par exemple Demsetz (1967) et les premiers travaux de D. North (par exemple North et Thomas 1973). Dans la mesure où le changement dans les prix relatifs correspond à des évolutions technologiques et plus généralement à des évolutions des structures productives, on retrouve ici une détermination des institutions par une infrastructure économique et technologique analogue à celle qu'admet le marxisme. Or à partir des années 1990, D. North remet en cause l'explication par l'efficience pour envisager une dynamique spécifique des institutions, indépendamment de toute considération immédiate sur leur efficacité économique. Comme motif incitatif des actions individuelles, les institutions deviennent alors des éléments permettant une explication des performances économiques, ce qui aboutit au renversement du programme néo-institutionnaliste initial. Alors que la maximisation de l'efficience est prise initialement comme un mode de sélection des institutions justifiant par exemple dans le cas d'O. Williamson une préférence pour l'organisation hiérarchique, les dynamiques institutionnelles fondées sur des évolutions incrémentales, des facteurs politiques et idéologiques, et sur la *path dependence* apparaissent comme des éléments déterminants pour la performance économique et expliquent que le résultat puisse ne pas être optimal. Les travaux de D. North ne rentrent donc pas dans la typologie d'O. Williamson (2000) qui suppose qu'il est possible d'analyser les structures de gouvernance et leur efficacité indépendamment des institutions sur lesquelles se fondent les agents individuels et l'organisation même de ces structures de gouvernance. Par exemple dans la perspective de D. North, il n'est pas possible d'envisager que des structures de gouvernance émergent indépendamment de l'existence d'un état de droit et des conditions que cet état de droit pose sur les rapports de travail. Comme le souligne D. North (1994), l'abolition de l'esclavage aux Etats-Unis est le résultat d'une mobilisation pour une *valeur*, l'égalité des hommes en liberté, en dehors de toute considération sur l'efficacité économique de l'esclavage. De plus, le contrat de travail représente la référence commune aux rapports de travail salariés qui s'impose dans l'entreprise et implique de sortir de l'opposition un droit « interne » de l'organisation et un droit « externe » sous contrôle étatique.

Organisations et changement institutionnel

Les performances économiques et l'efficacité des organisations ne se réduisent pas à un simple problème de gouvernance dont la résolution reviendrait à l'intelligence d'un ingénieur tant dans le domaine technique que dans celui de l'organisation du travail. Ces performances se trouvent liées aux règles d'action que définissent des institutions établies en dehors des seules préoccupations économiques. La distinction entre institutions et organisations s'impose donc. Les institutions sont les règles du jeu, les organisations sont les équipes en jeu (cf. par exemple, North 1994, p. 361). Cela conduit D. North à donner au concept d'institution une signification différente de celle qu'y a vue O. Williamson¹⁵ : « La littérature sur les institutions s'est focalisée en grande partie sur les institutions comme solutions aux problèmes d'organisation dans un cadre de concurrence » (North 1990, p. 98). Certes, les analyses d'O. Williamson ont apporté des éléments importants dans la recherche de la structure de gouvernance la plus performante (North 1990, p. 79), mais ces analyses occultent la dimension institutionnelle, réduite à l'environnement supposé donné *a priori* dans lequel évoluent ce que D. North va définir comme des organisations.

Dans les analyses de D. North, l'organisation apparaît en effet comme un groupe d'individus partageant un but collectif qui lui-même s'inscrit dans les « opportunités » qu'ouvrent les institutions. Elle est fréquemment rapportée à un « entrepreneur », en charge de la représentation de ses intérêts. Elle existe dans de nombreux domaines, avec des organisations politiques (les partis, les instances de représentation etc.), des organisations sociales (églises, clubs, associations sportives), des organisations éducatives (écoles, universités etc.) et des organisations économiques. Il envisage les organisations économiques dans un sens large, en sortant de la focalisation williamsonienne sur l'efficacité productive des structures de gouvernance : pour D. North, il faut compter dans cet ensemble non seulement des organisations directement productives telles que les firmes, mais aussi les syndicats, les coopératives, etc.

D. North conçoit alors un processus « incrémental » de changement institutionnel et économique résultant de l'action et de la rétroaction entre les organisations et les institutions, qui renvoient à ce qu'il appelle la « matrice institutionnelle » (« *the institutional matrix* ») :

¹⁵ Ce qu'O. Williamson (1985) désigne par « institutions » correspond aux « organisations » identifiées par D. North (1990)

« La matrice institutionnelle consiste en un réseau interdépendant d'institutions et d'organisations politiques et économiques qui en dérivent et qui se caractérisent par des rendements croissants » (North 1991, p. 109).

Mais dans ce processus, les institutions sont l'élément premier, le *fiat* initial qui engage la dynamique. Ainsi, « les externalités de réseau se font jour, sur la base des coûts d'installation initiaux (comme la création *de novo* de la Constitution américaine en 1787), des effets d'apprentissage décrits ci-dessus via les contrats avec d'autres organisations et des attentes résultant d'une prévalence de pratiques contractuelles fondées sur les institutions existantes. » (North 1991, p. 109).

Individus et organisations se caractérisent par une capacité d'apprentissage qui leur permet de découvrir les opportunités d'action dans un environnement institutionnel donné que, par leurs actions, ils contribuent à faire évoluer. Cet apprentissage prend une dimension collective dans le cas des organisations économiques de l'Occident médiéval, avec une implication des marchands et des organisations marchandes dans la dynamique des institutions. Dans la concurrence qui en résulte, l'avantage des organisations économiques est recherché dans l'approfondissement de la connaissance, en allant de la connaissance des marchés et des institutions, à la connaissance des processus productifs et des lois scientifiques qui s'y rapportent. Cette recherche de connaissances nouvelles tranche avec la réduction de la connaissance à de l'information circulant dans des réseaux, sans aucune dimension créatrice. Elle conduit à envisager l'entrepreneur non pas comme un individu sachant tirer parti des opportunités qu'offre l'hétérogénéité des prix et de la qualité des produits d'un endroit à un autre, mais comme participant à ce vaste processus d'apprentissage :

« La source des changements dans les perceptions des individus peut être exogène à l'économie dans laquelle ils évoluent – par exemple un changement dans le prix ou la qualité d'une marchandise dans une autre économie qui oriente les perceptions des entrepreneurs de cette économie-ci sur les occasions de profit. Mais la source la plus fondamentale à long terme de changement est l'apprentissage par les individus et les entrepreneurs des organisations » (North 1994, p. 362).

Le rôle actif de l'Etat via l'élaboration et l'*enforcement* des institutions

La dynamique institutionnelle que D. North identifie repose sur une organisation qui se voit attribuer une centralité qui va au-delà d'un simple rôle redistributif : l'Etat. En effet, l'Etat joue un rôle essentiel dans la mise en œuvre des institutions (« *enforcement* »), mais aussi dans leur élaboration. Ce rôle se retrouve notamment pour une institution que les

économistes ont naturalisé dans leur analyse du marché : le contrat. Dans une analyse qui reprend la perspective de l'Ecole historique allemande (avec de ce fait des accents évoquant *De la division du travail social* d'E. Durkheim), D. North (1990) souligne ainsi la relation entre l'émergence de l'Etat et l'extension des échanges, avec la recherche de cadres institutionnels qui permettent de 'dépersonnaliser' les échanges. Dans cette recherche, « de plus en plus de ressources doivent être consacrées à la mesure et à la garantie de la mise en œuvre (« *enforcement* ») » (North 1990, p. 99). Arriver à l'institution d'un « contrat impersonnel » garanti par la saisine du juge, qui que soient les contractants dans un espace de souveraineté donné, n'a rien d'évident. On retrouve ici le processus qui conduit, dans la sociologie wébérienne du droit, du « contrat-statut », fondé sur la menace d'ostracisme des individus ou le conflit violent entre les clans, au « contrat-fonction » entre deux individus indépendamment de leurs appartenances communautaires dans un Etat donné¹⁶. Cette base contractuelle est liée aux garanties entourant les droits de propriété, avec lesquels elle constitue la base d'un droit des obligations.

Cette situation est le résultat d'une convergence entre le droit commercial, lié à des codes de conduite mis en œuvre dans des groupes déterminés sur la base d'une menace d'ostracisme à l'encontre de celui qui ne tient pas ses engagements, et le droit romain à partir duquel s'organise la propriété foncière. Ainsi, « la longue évolution du droit commercial (« *merchant law* ») à partir de ses débuts, sur la base d'engagements volontaires, et les différences dans la résolution des litiges qui existait entre celui-ci et le droit commun ou le droit romain, font partie de l'histoire » (North 1990, p. 107). Cette longue évolution ne paraît d'ailleurs pas achevée, comme en témoigne, par exemple, en France, la permanence du registre du commerce et les menaces de radiation qui sont attachées au risque de faillite pour le commerçant¹⁷.

En dehors de la garantie de mise en œuvre qui échoit à l'Etat du fait de sa monopolisation de la force, il revient à ses membres de contribuer à la production d'institutions. Sur ce point, D. North apporte quelques pistes en évoquant l'existence de « marchés politiques » dont on n'a pas à attendre une efficacité comparable à celle des « marchés économiques » dans la recherche d'une minimisation des coûts de transaction (North 2007 [1990], p. 50). Son analyse de la démocratie représentative le conduit à examiner comment des groupes de différentes natures, notamment sur une base économique, mais

¹⁶ Cf. Weber (1986, p. 71), le contrat-fonction pour Weber est un des résultats de l'unification des « communautés de droit » (ordres, confréries religieuses, corporations etc.) qui résulte de l'affirmation de l'Etat.

¹⁷ Sur l'histoire du droit commercial, cf. Hilaire (1986).

également sur une base d'« idées » (on dirait de « valeurs ») dans le cas de l'abolition de l'esclavage (op. cit., p. 85), se trouvent impliqués dans l'élaboration de règles formelles. Cette implication se traduit par l'envoi de représentants d'intérêts spécifiques, qui ont à composer avec les représentants d'autres intérêts, différents voire contradictoires, pour arriver à un vote majoritaire sur une loi. Il suggère, de plus, que les débats législatifs sont menés dans des organisations de différents niveaux, comme en témoigne le système des « comités » gravitant autour du Congrès qui conduit à expliciter dans des échanges argumentés ce qui autrement se serait réduit à l'influence de lobbyistes¹⁸.

Comme garant de l'« enforcement » et comme producteur central des institutions, l'Etat joue un rôle essentiel dans les processus historiques incrémentaux que D. North identifie. Ainsi, D. North propose une étude de l'institutionnalisation progressive des échanges marchands par l'Etat en Occident, en adoptant un regard quasiment symétrique de celui de K. Polanyi. Avec l'Etat se trouve en effet institué un monopole de la force qui écarte la violence dans les interactions et rejoint les efforts des marchands pour protéger leurs biens, notamment quand ils circulent. Il reste à sortir des soubresauts que provoque un état de guerre quasi permanent en Europe pour que cessent les remises en cause arbitraires des droits de propriété. Le mécanisme déterminant est tiré de l'histoire britannique, avec la suprématie du Parlement sur la Couronne qui résulte de la Révolution (« *The Glorious Revolution* ») de 1688. Cette lecture de l'histoire britannique est parfaitement symétrique de celle de K. Polanyi, pour qui les interventions incessantes de la Couronne jusqu'à cette Révolution limitent le mouvement des « *enclosures* » et rendent ainsi socialement acceptable cette dynamique par les populations rurales concernées. Dans la perspective de K. Polanyi, la Couronne s'oppose aux « riches » qui eux encouragent le mouvement des *enclosures*. Dans la perspective de D. North, on pourrait dire que la suprématie du Parlement, avec la garantie de la propriété qui en résulte, transforme les « aristocrates » en « riches » et ouvre la voie à la recherche d'une accumulation de la richesse par les individus et les organisations économiques. De plus, cette révolution familiarise les sujets britanniques avec la suprématie parlementaire, en orientant ultérieurement de manière décisive la Révolution américaine sur la voie d'une évolution incrémentale dans le sens d'un état de droit démocratique.

¹⁸ North se fonde sur Weingast and Marshall (1988). En France, on retrouverait une dimension analogue dans le cas des « nébuleuses réformatrices » (Topalov 2000) (comme grappes d'organisations) initiant et accompagnant les longues réflexions législatives de la IIIème République, comme dans le cas de la loi sur les conventions collectives finalement adoptée en 1919 après 20 ans de discussions (Didry 2002).

En mettant l'accent sur la construction institutionnelle des cadres de l'échange marchand, les analyses de D. North conduisent à une perspective critique sur les réformes « libérales » récentes qui ne visent l'institutionnalisation d'un marché que par une remise en cause des réglementations existantes. L'expérience de la transition post-socialiste dans les années 1990 est particulièrement éclairante. Les premières recommandations adressées par la Banque mondiale et le FMI aux gouvernements de pays post-socialistes quant à la manière de mener à bien la transition soulignaient surtout l'importance d'un retrait de l'Etat, en ayant au préalable assimilé le socialisme à son omniprésence dans la vie économique. Le « consensus de Washington »¹⁹ (Williamson 1990) recommandait de libéraliser les marchés et de privatiser les actifs pour permettre l'émergence d'un marché libre et donc nécessairement efficace. Cette approche insistait bien davantage sur la destruction du cadre institutionnel socialiste que sur la construction d'un cadre institutionnel capitaliste, supposé émerger de lui-même. L'expérience des premières années de la transition a conduit cependant à l'émergence de dynamiques institutionnelles particulièrement inefficaces en Europe centrale (voir Banque Mondiale 2002, et Koleva et Vincensini 2000 sur le cas tchèque), aboutissant notamment à la capture du marché et de l'Etat par des lobbies puissants dans l'ex-Union Soviétique (Frydman et al. 1998). Il a fallu attendre la seconde moitié des années 1990, pour que les institutions financières internationales deviennent plus sensibles à la nécessité de construire l'appareillage institutionnel des marchés et se réfèrent explicitement à D. North (Banque mondiale 2002)²⁰. Les recommandations se sont alors déplacées sur le terrain de la régulation des relations entre acteurs économiques, de la réinstitutionnalisation de l'économie et tout particulièrement de la reconstruction de l'Etat (Bruszt 2002), dont le rôle central dans l'élaboration et la mise en œuvre du cadre institutionnel est alors enfin reconnu.

Trois mondes institutionnels

Dans les analyses de D. North, la dynamique de l'Occident apparaît exemplaire d'une matrice institutionnelle ayant suscité une expansion économique inédite dans l'histoire humaine. Cependant, tout en portant une attention aux aspects « culturels » des dynamiques économiques, dans le prolongement, par exemple, de *l'Ethique protestante*, les analyses de D. North ne sont pas assimilables à une approche culturaliste de l'économie, voire à une histoire

¹⁹ Ce terme désigne la position consensuelle de la Banque mondiale et du FMI, sis à Washington.

²⁰ Cependant, D. North (2007) critique explicitement l'approche de la Banque mondiale, qui certes accorde davantage d'importance aux institutions, mais conserve une démarche optimisatrice et prétend connaître l'ensemble des « bonnes » institutions à mettre en œuvre, alors que D. North souligne toute la difficulté de concevoir et créer des institutions efficaces. Il fustige également une lecture trop simpliste de ses travaux : créer des droits de propriété sûrs n'épuise pas l'effort d'élaboration d'un cadre institutionnel efficace.

des « mentalités ». Les exemples historiques qui reviennent chez D. North (par exemple 1990, 1994) suggèrent plutôt de grands mécanismes, comme le montre son analyse des trajectoires historiques de grandes configurations institutionnelles. Pour appréhender ces configurations, nous suggérons parler de « mondes » au sens où ces configurations correspondent en fait à des processus que renforce l'activité des individus, selon des sentiers de dépendance spécifiques.

Le *monde anglo-français* se définit par la prééminence du Parlement, la garantie des droits de propriété et une ouverture des institutions – notamment juridiques, c'est-à-dire les lois et les juridictions – à l'influence des organisations. Parmi les éléments historiques de ce processus, on trouve le cas du marchand des foires de Champagne qui s'intéresse non seulement aux opportunités commerciales, mais aussi aux possibilités de contraindre ses confrères à respecter leurs engagements à son égard, à la protection des biens contre le marchandage, aux manières d'escompter les lettres de change (North 1991, p. 109). On trouve également la reconnaissance définitive d'une prééminence du Parlement sur la Couronne en Grande-Bretagne et l'élaboration de la Constitution aux Etats-Unis. Plus généralement, la démocratie représentative est ici liée, dans une matrice institutionnelle durable, à des « organisations » politiques et économiques qui puisent dans les institutions des capacités d'action et qui, en retour, tirent de leurs expériences de ces institutions un apprentissage les conduisant à suggérer des aménagements légaux ou jurisprudentiels. D'une certaine manière, ce modèle se rapproche davantage de la situation française telle qu'elle se dégage de la Révolution, avec la prééminence de la Loi y compris sur la justice, alors que dans les droits anglo-saxons, le précédent a longtemps placé le juge dans une position décisive.

Ce monde institutionnel confère une expression institutionnelle aux organisations économiques, c'est-à-dire aux producteurs. Leur objet est de contribuer à l'élaboration d'institutions permettant de renforcer les capacités des producteurs et des négociants. On peut imaginer, ce que D. North (1994) suggère, que les syndicats aient leur place dans ce processus à partir de leur participation au fonctionnement des systèmes de relations professionnelles. Ainsi par exemple en France, la loi de 1919 apparaît ainsi comme le résultat d'une succession d'expériences engagées à partir des apprentissages que permet la loi de 1884 sur les syndicats professionnels, avec comme point de départ l'arrêt *Chauffailles* de la Cour de cassation en 1893 (Didry 2002). La pratique de la négociation collective, l'expérience de la faiblesse des conventions collectives de l'entre-deux-guerres est également une forme d'apprentissage au source de la loi du 24 juin 1936 instituant une procédure d'extension des conventions collectives de branche pour en garantir l'application à tous les membres du groupe professionnel (Didry et Salais 1993).

Les analyses de D. North évoquent à cet égard le processus de « rationalisation » formelle que M. Weber (1986) identifie dans le développement des droits occidentaux. Les « organisations », notamment les organisations économiques, y agissent dans un « réseau interdépendant » de règles formelles et un système hiérarchisé de juridictions. La rationalisation « matérielle » de l'Etat comme puissance militaire laïque exerçant son autorité sur un territoire (*lex terrae*) (Colliot-Thélène 2006) y va de pair avec le développement d'organisations collectives, religieuses ainsi que marchandes, cherchant à obtenir leur reconnaissance par le droit princier (Melot 2006).

Le *monde du Souk*²¹ se définit par le talent des marchands, leur qualification individuelle et leur capacité à monopoliser l'information sur les produits en faisant monter les coûts de transaction pour la partie adverse. Le Souk échappe quasiment à l'autorité de l'Etat et les litiges y sont réglés à partir du recours à des témoignages directs sur les agissements des individus, dans un cadre évoquant ce que M. Weber (1986) nomme « la justice de Cadi ». Le Cadi « invente » sa décision, sans se référer à des règles préalables, ce qui conduit M. Weber à parler de « droit charismatique ». En d'autres termes, « la régulation des litiges implique la déposition de témoins fiables sur des questions factuelles, sans que ne soient mis en balance des principes juridiques concurrents » (North 1990, p. 103). Dans ce monde institutionnel, l'apprentissage demeure individuel et ne se communique pas aux institutions qui restent globalement informelles.

Un troisième modèle institutionnel se dégage de l'histoire de l'Espagne, comme *monde de la majesté de l'Etat*. Ce monde se définit par l'existence d'un Etat, imposant une religion commune et se dotant d'une bureaucratie en mesure de veiller finement au fonctionnement des différentes sphères d'activité. Les individus et les organisations autres que le souverain y sont privés de toute expression institutionnelle. Ce blocage conduit à une politique redistributive liée au souci de garantir la permanence de l'Etat face aux menaces révolutionnaires qu'encourage ce blocage.

La mise en évidence de ces trois mondes renvoie à des processus de consolidation qui dessinent des « trajectoires institutionnelles » spécifiques (Vincensini 2003). Elle conduit à s'interroger sur une éventuelle convergence entre des configurations institutionnelles différentes : dans quelle mesure les autres mondes institutionnels doivent-ils et peuvent-ils s'aligner sur celui identifié comme le plus performant ? Ici encore, l'expérience de la transition post-socialiste éclaire les enjeux de la question, tant en ce qui concerne une

²¹ Que D. North reprend des observations de C. Geertz.

éventuelle convergence vers le monde institutionnel de l'Europe occidentale qu'en ce qui concerne la convergence des pays concernés entre eux.

Le processus de transition a été perçu par les dirigeants d'Europe centrale comme un « retour à l'Europe » (selon l'expression du ministre des finances tchécoslovaque V. Klaus) qui impliquait de reproduire le modèle institutionnel fourni par les pays d'Europe occidentale. Les politiques de transition se sont ainsi efforcées d'améliorer le cadre institutionnel en le transformant pour le rapprocher du modèle. Mais il est vite apparu que la reproduction d'un cadre institutionnel qui s'est montré efficace dans son pays d'origine soulève plusieurs difficultés. En effet, les dynamiques institutionnelles restent ancrées dans des sentiers de dépendance dominés par la configuration institutionnelle initiale des pays concernés. Les transferts institutionnels se trouvent, de ce fait, nécessairement appréhendés à partir d'un ensemble de pratiques, de connaissances et d'apprentissages résultant des institutions antérieures.

De plus, alors qu'il est possible d'importer des institutions formelles, il reste quasiment impossible de transformer les institutions informelles en vigueur dans un pays par une politique délibérée. Tout transfert institutionnel se révèle donc nécessairement incomplet, dans la mesure où il n'affecte pas, du moins dans un premier temps, les institutions informelles telles que les croyances et les normes culturelles. Il reste également sous la menace des effets en retour des institutions informelles. Il en résulte que les transferts institutionnels suscitent des processus complexes permettant d'expliquer la permanence des spécificités nationales dans les pays d'Europe centrale. Ceci apparaît clairement dans le cas extrême de la RDA : intégrée en l'espace d'un an à la RFA et donc à l'UE, alors que ses institutions informelles étaient très différentes de celles de la RFA, les réformes institutionnelles, loin d'avoir les effets attendus, ont aggravé la crise économique liée à la reconversion (Labrousse 2002). Dans le même ordre d'idées, le transfert en Europe centrale et dans les pays de l'ex-Union soviétique d'institutions assez similaires a eu des effets divergents – plus efficaces en Europe centrale que dans la CEI – du fait de la différence entre les institutions informelles sous-jacentes (Chavance 2008). Les évolutions économiques et politiques se cumulent par un processus de « rendements croissants » dans la « matrice institutionnelle » (North 1990) : un cadre institutionnel similaire peut avoir des effets très différents. Des trajectoires institutionnelles nationales spécifiques persistent ainsi en Europe centrale, nuançant la portée de la thèse d'une convergence avec les pays de l'UE, notamment parce que le changement institutionnel n'est pas mû seulement par la recherche de l'efficacité mais pas un ensemble de processus beaucoup plus complexes (cf. Vincensini, à paraître).

L'analyse de ces divergences fait écho aux divergences que constate D. North (1990) dans les effets résultant de la transposition de la constitution américaine en Amérique latine : les institutions informelles dans les pays concernés demeuraient très différentes de celles des Etats-Unis et le poids de la tradition espagnole avait enraciné des mondes institutionnels dominés par la majesté de l'Etat.

Le constat d'une plus grande réussite économique du monde institutionnel occidental par opposition aux mondes institutionnels existants ne conduit pas, dans l'optique de D. North, à l'identification d'un modèle institutionnel optimal (Rodrik 2006). Cela tient à ce que selon D. North, les effets des institutions sur la « performance économiques » ne doivent pas être appréhendés à partir d'une architecture institutionnelle statique, mais comme un processus incrémental où les apprentissages des acteurs pèsent sur les évolutions des 'règles du jeu'.

Conclusion

Une analyse spécifique des institutions permet à D. North de sortir de la dichotomie entre marché et non marchand. En effet, selon D. North, les activités économiques s'appuient sur des bases institutionnelles qui la remettent en cause. Son analyse se construit à partir d'autres catégories : institutions vs. organisations, institutions formelles vs. non formelles, la hiérarchie des règles formelles entre les constitutions, le droit et les contrats (cf. North 1990 p. 47), etc.

Alors que K. Polanyi concentre toute son attention sur le marché en délaissant une véritable réflexion sur la notion d'institution, D. North place les institutions au cœur de son analyse en délaissant à l'inverse une réflexion sur le concept de marché. Il n'envisage le marché qu'implicitement comme un mécanisme de coordination en évitant de l'assimiler à une organisation ou à une institution. D'une certaine manière, le marché tend à se dissoudre dans la seule analyse des transactions marchandes comme interactions se référant au cadre institutionnel du contrat. Dans cette perspective, le contrat est appréhendé comme une institution saisie dans une dynamique historique. Son affirmation comme cadre de référence uniforme applicable à un ensemble large d'interactions économiques est liée à l'émergence de l'Etat comme producteur central des institutions formelles. D. North se trouve ainsi conduit à identifier une dynamique économique dans laquelle le rôle de l'Etat va au-delà de la seule redistribution des ressources sur laquelle se focalisent les débats entre interventionnistes et libéraux.

En envisageant les institutions comme des règles du jeu distinctes des agents que constituent les individus, les groupes et les organisations, D. North introduit une clarification radicale dans l'ensemble des analyses que regroupe le « nouvel institutionnalisme ». Il est ainsi conduit à poser une distinction entre institutions et organisations qui lui permet de se démarquer de la démarche optimisatrice d'O. Williamson. En insistant sur le poids des institutions formelles comme référence pour les acteurs économiques, il se dégage de la focalisation sur les normes informelles des petits groupes que V. Nee et M. Granovetter mettent au centre de la sociologie économique.

Bibliographie

- Banque mondiale, 2002, *Transition, The First Ten Years. Analyses and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*, Washington D.C., 128 p.
- Boudon R., 2007, « Social mechanisms without black boxes », in P. Hedström, R. Swedberg (ed.), *Social Mechanisms, an Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge-New York, Cambridge University Press, pp. 172-203.
- Bruszt, L., 2002, « Making Markets and Eastern Enlargement : Diverging Convergence? », *West European Politics*, 25 (2), avril, pp. 121-140.
- Burowoy M., 1979, *Manufacturing Consent: Changes in the Manufacturing Process Under Monopoly Capitalism*, Chicago, Chicago UP.
- Chandler A., 1978, *The visible hand : the managerial revolution in American business*, Belknap Press of Harvard University, Londres, 608 p.
- Chavance B., 2008, « Organizations, Institutions, Systems: Types and Levels of Rules », in K. Nielsen, C. Koch, dir., *Institutionalism in Economics and Sociology. Variety, Dialogue and Future Challenges*, Edward Elgar.
- Chazel F., 2000, « Eléments pour une reconsidération de la conception weberienne de la bureaucratie », in *Aux fondements de la sociologie*, Paris, Presses Universitaires de France, pp. 183-203.
- Colliot-Thélène C., 2006, « Les modes de justification des droits subjectifs » in Heurtin J-Ph., Molfessis N., (eds.), *La sociologie du droit de Max Weber*, Dalloz, Paris, p. 89-106.
- Commons J. R., 1934, *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, Macmillan, New York, 921 p.
- Dahrendorf R., 1973, *Class and Class Conflict Industrial Society*. Stanford : Stanford University Press (allemand. Première édition en 1956).
- Dasgupta P.,
- Demsetz H., 1967, « Toward a Theory of Property Rights », *American Economic Review*, mai, pp. 347-359.
- Didry C., 2002, *Naissance de la convention collective, débats juridiques et luttes sociales en France au début du XXème siècle*, Paris, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- Didry C. et Salais R., 1993, « L'écriture des conventions du travail entre le métier et l'industrie, un moment critique : les conventions collectives de 1936-1937 », *Etudes*, revue du CEREQ, n°65, pp. 77-94.
- Durkheim E., 1930 [1902], Seconde préface, *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Favereau O., 1989 « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, pp. 273-328.

- Frydman, R., Murphy, K., Rapaczynski, A., 1998, *Capitalism With a Comrade's Face*, CEU Press, Budapest, 389 p.
- Granovetter M., 1973, "The Strength of Weak Ties", *The American Journal of Sociology*, Vol. 78, No. 6 (May, 1973), pp. 1360-1380.
- Granovetter M., 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *The American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3 (Nov., 1985), pp. 481-510.
- Granovetter M., 2005, "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, No. 1. (Winter, 2005), pp. 33-50.
- Hilaire J., 1986, *Introduction historique au droit commercial*, PUF, Paris.
- Koleva P., C. Vincensini, 2000, *Une analyse de la trajectoire d'évolution des fonds de privatisation tchèques et bulgares*, Les Etudes du CERI, n°69, novembre.
- Labrousse A., 2002, «L'économie est-allemande entre transfert institutionnel, dépendance du sentier et hybridation», *Revue d'études Comparatives Est-Ouest*, n°2, juin, pp. 137-168.
- Linhart R., 1978, *L'Etabli*, Editions de Minuit, Paris.
- Melot R., 2006, «L'individu défini par ses droits: les droits subjectifs de la rationalisation des sociétés à la théorie de l'action», in Heurtin J-Ph., Molfessis N., (eds.), *La sociologie du droit de Max Weber*, Dalloz, Paris, p. 107-126.
- Nee V., 2005, "The New Institutionalisms in Economics and Sociology", in N.J. Smelser and R. Swedberg, *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, pp. 49-74.
- Noiriel G., 1984, *Longwy, Immigrés et prolétaires (1880-1980)*, Paris, Presses Universitaires de France.
- North D. C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 152 p.
- North D. C., 1991, "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), hiver, pp. 97-112.
- North D. C., 1994, "Economic Performance Through Time", *American Economic Review*, 84 (3), juin, pp. 359-368.
- North, D. C., 1997, "Understanding Economic Change", in Nelson, J., Tilly, C., Walker, L., dir., *Transforming Post-Communist Political Economies*, National Research Council, National Academy Press, Washington D.C., pp. 13-18.
- North D. C., 2005, *Understanding the process of economic change*, Princeton University Press, 187 p. (traduction française, *Le processus du développement économique*, Paris, Editions d'organisation, 2005).
- North D. C., R. Thomas, 1973, *The Rise of the Western World: A new economic history*, Cambridge University Press, 170 p.
- Piore M. et Sabel C., 1989, *Les chemins de la prospérité*, Paris, Hachette, 441 p. [1985].
- Polanyi K., 1983, *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Editions Gallimard [traduction de *The Great Transformation*, première publication en 1944].
- Postel N. et Sobel R., 2008, «Economie et rationalité : apports et limites de l'approche polanyienne», *Cahiers d'Economie Politique*, N°54, premier semestre, pp. 121-148.
- Renaut A., 2004, *Qu'est-ce qu'une politique juste ? Essai sur la question du meilleur régime*, Paris, Grasset.
- Rodrik D., 2006, "Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*" *Journal of Economic Literature*, 44(4), pp. 973-987.
- Sobel R., 2007, «Penser comme ou penser avec Karl Polanyi», *Cahiers Lillois d'Economie et de Sociologie*, Hors série, pp. 7-18.

- Topalov C. (sd.), 2000, *Laboratoires du nouveau siècle. La nébuleuse réformatrice et ses réseaux en France, 1880-1914*, Paris, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- Vincensini C., *Les trajectoires nationales de propriété en Pologne, Hongrie et République tchèque. Une analyse comparative du changement institutionnel post-socialiste*, Collection Pays de l'Est, L'Harmattan, à paraître.
- Weber M., 1986, *Sociologie du droit*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Weingast, B., Marshall W., 1988, "The Industrial Organization of Congress; Or Why Legislatures, Like Firms, are not Organized as Markets", *Journal of Political Economy*, 96 (1), pp. 132-163.
- Williamson J., 1990, "What Washington Means by Policy Reform", in Williamson J., dir., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Institute for International Economics, Washington, pp. 5-20.
- Williamson O. E., 1975, *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*, Free Press.
- Williamson O. E., 1981, « The Modern Corporation : Origins, Evolution, Attributes », *JEL*, vol. XIX, décembre.
- Williamson O. E., 1994, *Les institutions de l'économie*, Inter-éditions, trad. française de *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press [1985].
- Williamson O. E., 2000, « The New institutional Economics », *Journal of Economic Literature*, vol. 38.