



Les principales méthodes empiriques utilisées pour l'évaluation de l'environnement institutionnel

Fatima Zahra EL AYACHI¹

Abdelaaziz HOUSNI²

Abstract: To assess the institutional environment and its impact on economic performance, it is essential to collect data and information that describe and analyze the different variables of this environment. The importance of this assessment in detecting institutional deficiencies and in improving institutional factors requires a good knowledge of the methods used in this context.

This paper highlights the main empirical methods used for the assessment of the institutional environment, emphasizing their advantages and disadvantages.

Keywords: Institutional environment, Empirical methods, Economic performance.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.14993391>

1 Introduction

Dans toutes les économies, les entreprises cherchent à apporter de la valeur en réagissant sur leur environnement. Les conditions qui déterminent cette valeur se basent essentiellement sur le niveau de la technologie et la nature de la concurrence sur le marché. Cela s'explique par le fait que deux entreprises qui opèrent dans les mêmes conditions technologiques et concurrentielles peuvent réaliser des productivités différentes. Ces dernières, sont

¹ Docteur en Sciences Economiques, Université Hassan II, Casablanca

² Doctorant en Sciences Economiques, LARMIG, FSJESAS, Université Hassan II, Casablanca

éventuellement liées à des facteurs endogènes. Citons à titre d'exemple l'appréciation des dirigeants de ces entreprises et la motivation du personnel. Comme elle (la productivité) peut être due à des facteurs externes indépendants de la volonté de l'entreprise qu'on qualifie généralement par « environnement institutionnel » ou « climat des affaires ».

Sous l'angle micro-économique, on entend généralement par environnement institutionnel, l'ensemble des facteurs et conditions nécessaires à la localisation d'une entreprise, à sa capacité à s'améliorer à plusieurs niveaux, à développer ses activités et à créer des emplois. Cela se fait grâce à l'influence de ces conditions sur les opportunités du marché et sur la décision d'investissement des entreprises à des fins de productivité.

Afin d'évaluer régulièrement les variables de l'environnement institutionnel pour un meilleur suivi de leur évolution, plusieurs méthodes sont utilisées. Dans ce papier nous allons analyser celles qui constituent les principales sources d'information sur cette question, leurs avantages ainsi que leurs lacunes.

Etudes empiriques portant sur l'environnement institutionnel

Nous pouvons distinguer trois principales sources d'information utilisées pour comprendre l'impact de l'environnement institutionnel sur la productivité de la firme.

La première est liée à des résultats établis en coupe transversale, la seconde concerne l'impact de diverses variables sur la productivité tel qu'énoncé par les investisseurs ou les chefs d'entreprises eux-mêmes, et quant à la troisième source, il s'agit de données d'études de cas générées dans le passé dans l'Etat ou groupe d'Etats en question.

2 La régression en coupe transversale

Plusieurs études basées sur des échantillons de pays ont été réalisées par les économistes pour sortir avec des conclusions sur les déterminants de la performance économique. Ces études basées sur les moyennes peuvent constituer un bon élément de départ pour expliquer quelques cas particuliers.

L'une des principales difficultés pouvant être posées dans ce type d'études est celle de l'identification du sens de la causalité. Ce problème entrave les études sur l'environnement institutionnel et la performance économique dans la mesure où considérer un bon environnement institutionnel comme étant une cause ou une conséquence de la croissance économique complique ce type d'études.

Les études empiriques ont confirmé la relation environnement institutionnel/croissance économique, et ce à travers plusieurs vérifications économétriques expliquant le rôle causal entre l'environnement d'investissement et la détermination des niveaux de vie (Pande et Udry, (2006)).

La meilleure solution pour résoudre le problème de la causalité est de trouver une variable dite instrumentale qui prévoit la qualité l'environnement institutionnel actuel. Pourtant, cette variable n'a pas d'impact immédiat sur le présent niveau de vie. Par exemple, pour l'explication de cette relation, une étude s'est focalisée sur un échantillon de pays qui ont été colonisés et a considéré l'environnement sanitaire auquel étaient confrontés les colonisateurs potentiels comme étant une variable instrumentale pour la qualité de l'environnement institutionnel actuel.

Cette étude repose sur l'hypothèse que l'environnement sanitaire a un effet sur l'univers des colonies établie. Néanmoins, il n'a pas d'impact direct sur les niveaux de vie dans la période actuelle. Elle considère que les colonies étaient établies dans des zones où l'environnement sanitaire était propice à la colonisation européenne ; dans ce cas, les colons reproduisaient le climat d'investissement dans leur pays d'origine.

Mais dans des conditions sanitaires non favorables aux Européens, des colonies dites extractives se sont établies. Cette extraction a comme objectif principal le transfert des ressources vers la puissance coloniale.

D'autres études ont confirmé le résultat montrant que les variables liées à l'histoire et à la géographie constituent de meilleures variables instrumentales. Elles expliquent l'environnement institutionnel en considérant son effet comme étant indirect. C'est-à-dire que cet effet passe par la qualité de l'environnement institutionnel sans affecter directement les performances économiques.

Les apports de ces études sont importants car elles montrent que ces pays ne sont pas voués à la pauvreté de point de vue historique ou géographique. L'apport de la régression transversale est fortement limité en ce qui concerne la détermination des institutions ou des éléments de l'environnement institutionnel qui sont vraiment importants pour le développement à long terme. Cette limitation est liée à :

- La difficulté de mesurer les variables de l'environnement institutionnel,
- La corrélation entre les approximations utilisées pour les caractériser,
- Le manque d'outils fiables pour résoudre les problèmes de causalité inverse tels que l'erreur de mesure et les variables corrélées et non prises en considération.

3 Enquêtes auprès des entreprises

Une autre méthode permet de collecter des données et d'établir des résultats sur la liaison entre l'environnement institutionnel et la performance micro-économique. Il s'agit de se renseigner sur les aspects de l'environnement institutionnel comme le vivent et le voient les dirigeants des entreprises.

Deux sortes de données peuvent être collectées, la première concerne des indicateurs quantitatifs, à savoir la durée nécessaire pour l'installation d'une téléphonie fixe ou d'un réseau d'internet. Ces données à titre d'exemple reflètent la qualité des infrastructures physiques. Le deuxième type de données provient de la subjectivité de l'appréciation faite par des chefs d'entreprises de l'effet des allures du climat institutionnel sur l'activité et la croissance de leurs firmes. Et cela à travers l'expression du degré de satisfaction par rapport aux différents facteurs relatifs à ce qu'on appelle un environnement institutionnel ou un climat d'investissement.

Ces données se font généralement en coupe transversale relativement aux grandes entreprises dans plusieurs pays principalement en voie de développement ou en transition. Ces études contextuelles ont en même temps des avantages et inconvénients. Ceci est redevable au caractère de bien public d'au moins de certaines variables de l'environnement institutionnel.

Dans ce type d'enquêtes, la question qui se pose généralement aux dirigeants est la suivante : « *nous voulons vous interroger sur l'environnement d'investissement dans votre pays, et son impact sur votre entreprise. Pouvez-vous nous indiquer le degré d'effet des différentes allures de l'environnement institutionnel sur la croissance de l'activité de votre entreprise ?* ».

Les aspects à évaluer sont généralement : l'accès au foncier, l'infrastructure (électricité, télécommunications, transports...etc.), le système fiscal, les procédures administratives, la douane, la réglementation des licences, l'accès et le coût du financement, la stabilité macroéconomique, la criminalité, la corruption, la flexibilité du taux de change, la qualité de la main d'œuvre...etc.

Par ailleurs, considérer l'environnement institutionnel comme un bien public clarifie le rôle des pouvoirs publics. Le problème vient du fait que lorsqu'un bien est fourni, un bien purement public est accessible à tous, donc les citoyens qui ne vont pas payer ne seront pas interdits de la consommation dudit bien. C'est pourquoi les autorités publiques doivent déterminer la quantité marginale en comparant leur estimation marginale du bien public avec le coût marginal de sa production.

Ajoutons à cela que les agents évaluent différemment le bien public même s'il est fourni avec une quantité optimale. Contrairement aux biens privés (divisibles) dont les estimations marginales sont similaires pour les différents citoyens et sont évalués et déterminés par des prix, même dans le cas où leurs estimations moyennes sont différentes.

Il est à noter que nous pouvons appliquer ce raisonnement à l'interprétation de l'évaluation subjective de l'environnement institutionnel considéré comme bien public. Dans la mesure où les chefs d'entreprises n'attribuent de « valeur » aux biens publics qu'en fonction du degré dans lequel des unités supplémentaires du bien public contribuent à la performance de l'entreprise.

Ladite valeur représente ce qu'on appelle un prix « implicite ». Pour celui qui prend une décision, il désigne le coût des ressources dont l'offre est contrainte. Et même si cette offre est constante pour toutes les entreprises d'un pays, elles seront touchées à des degrés divers.

En plus, les prix implicites d'un bien public varient aussi d'une entreprise à l'autre. Les firmes ayant une productivité plus élevée ont généralement des prix implicites plus hauts.

Autrement dit, les firmes les plus efficaces dans l'utilisation de leurs ressources bénéficient plus intensivement de l'environnement institutionnel et donc donnent une valeur ajoutée importante à la dégradation des entraves affectant leur production, au contraire des firmes les moins performantes.

Cette caractéristique concernant un bien public limite fortement l'applicabilité de la théorie de l'efficacité des institutions. Cette dernière adopte l'idée que toute économie choisit des institutions économiques efficaces et un environnement économique permettant de maximiser le revenu global du pays. Cette approche est basée sur le théorème de Coase (1960), qui postule que si l'environnement des affaires, et notamment les différentes institutions économiques existantes, sont défavorables aux uns et favorables aux autres, les deux peuvent négocier pour changer des aspects de ces institutions ou créer de nouvelles institutions qui profitent à tous.

Les données qui proviennent des évaluations subjectives ont un grand avantage par rapport aux régressions en coupe transversale. Elles fournissent des réponses sur le champ des différents facteurs de l'environnement institutionnel.

En effet, l'opinion des dirigeants constitue des bases de données performantes qui donnent lieu à des conclusions importantes. Ces bases se créent de sorte que pour chaque variable de l'environnement institutionnel, un score est donné selon que cette dimension constitue ou non une contrainte ayant un degré faible ou fort d'impact sur l'activité de l'entreprise.

La comparaison de l'environnement institutionnel entre pays implique dans ce cas la comparaison des moyennes des scores des entreprises dans chaque pays. La variation est peut-être fortement affectée par les variations dans l'offre de bien public. De même que par d'autres facteurs. Mais dans ce cas, les pays ayant de meilleures performances économiques ont un score moyen inférieur, et vice versa.

Par conséquent, il est essentiel de prêter attention à la présence d'alternatives privées lors de l'évaluation des informations collectées à travers des enquêtes sur les contraintes relatives au climat d'investissement. Citons par exemple le cas de la téléphonie (et généralement tous les moyens de communication) où le progrès technique a pu affecter clairement l'aspect de bien public de ces infrastructures.

Concernant la troisième dimension de l'environnement institutionnel à savoir l'accès au financement, ce sont les entreprises les plus productives qui considèrent que l'entrave imposée à leur performance par le coût et l'accès au financement est faible.

3.1 Études intra et inter pays

Il s'agit là d'étudier un exemple des scores sur un large choix de facteurs relatifs à l'environnement institutionnel dans plus plusieurs pays différents, et ce, en se focalisant sur le classement des entraves selon le degré d'importance de la plainte moyenne de chaque pays.

On peut illustrer les données de façon à présenter les obstacles les uns après les autres en dénombrant les pays pour lesquels cet obstacle est classé comme ayant une importance supérieure à la moyenne. Ces obstacles sont classés de la droite à gauche selon l'effectif total des nations pour lesquelles cet obstacle a une importance en dessus de la moyenne.

Il est aussi possible d'utiliser la valeur « absolue » du score de la contrainte au lieu de la valeur « relative » pour présenter les données. Cette valeur dite absolue de même que le score absolu désigne la « valeur implicite » des contraintes sur l'économie. Par conséquent, les pays ayant des scores moyens plus élevés que les autres pays sont généralement confrontés à plus d'obstacles dans la fourniture de biens publics.

Généralement, les études se concentrent sur les scores relatifs voire leur importance majeure pour le décideur politique qui considère, dans sa perspective, que l'État comme le véritable centre d'intérêt. Car si en mesure l'intérêt relatif des barrières liées à l'environnement institutionnel, on peut identifier des domaines auxquels les décideurs politiques du pays concerné doivent accorder une plus grande priorité.

3.2 Interprétation des études utilisant des données issues d'enquêtes sur l'environnement institutionnel

La collecte de données concernant l'environnement institutionnel a fait l'objet de plusieurs études dont l'interprétation revêt une importance capitale. Nous allons donner l'exemple de quelques études et contributions qui ont enrichi les questions relatives à l'interprétation des études qui répondent à cette problématique.

La première est celle de Dollar et al (2005). Elle utilise les données d'enquête relatives à quatre pays à faible revenu. Ces enquêtes limitent leur étude sur les entreprises de l'industrie du vêtement et utilisent, pour mesurer l'environnement institutionnel, des moyennes de différents indicateurs de ce dernier au niveau ville. Ils estiment une fonction de production en intégrant cinq mesures de l'environnement institutionnel.

D'après les résultats de leur étude, Dollar et al constatent que le goulot d'étranglement le plus important et le plus marquant étant la lenteur dans l'obtention d'une ligne téléphonique fixe, vient ensuite le degré d'importance des retards douaniers.

Dans cette étude, d'autres mesures se présentent, à savoir l'accès au financement mesuré par la disponibilité de découverts bancaires et le nombre des inspections de l'Etat. Ces deux mesures n'apparaissent pas de la même importance que les autres.

Les auteurs ont comparé les résultats des estimations subjectives des dirigeants en ce qui concerne le problème des infrastructures de télécommunication, et l'importance que donne cette étude aux retards dans l'obtention d'une ligne téléphonique, et constatent qu'il existe une forte contradiction entre les deux. Pourquoi cette contradiction ?

Convenablement, des études utilisant des méthodes de régression pour analyser des données institutionnelles ont mis en lumière ce problème. Il semble y avoir deux façons d'expliquer l'écart entre les résultats de la régression et la faible importance des contraintes dans les données originales.

La première est la causalité inverse, dans la mesure où les Etats riches (les villes dans l'étude de Dollar et al) ont des niveaux plus élevés de services de télécoms. La solution de ce problème est l'utilisation de variables instrumentales, qui dans certaines études, n'a pas réussi à traiter le problème d'endogénéité voir la complexité de trouver des instruments dont chacun doit pouvoir influencer l'infrastructure des télécommunications indépendamment des performances économiques.

Cette contradiction peut aussi être expliquée par l'existence d'externalités de réseau du fait que l'importance des contraintes des télécommunications pour les clients est évaluée par des données d'ordre subjectif et non pas les rendements engendrés par leur emploi pour les autres. Par ailleurs, une autre étude qui répond à plusieurs questions d'interprétation, il s'agit de celle d'Ayyagari, Demirgüç-Kunt et Maksimovic (2020).

Cette étude a signalé, en se basant sur des analyses de régression, que le financement, La criminalité et l'instabilité politique sont les principaux obstacles à la performance des entreprises. D'autres, à savoir les taxes et les règles juridiques, ne sont pas pertinentes. En revanche, les données brutes collectées signalent que les taux de taxation et l'administration fiscale constituent de sérieuses entraves pour le fonctionnement et la croissance de l'entreprise, et ce pour tous les pays de l'échantillon.

Ces obstacles peuvent être importants car les politiques visant à réduire les taux d'imposition tout en laissant constants les autres aspects de la fourniture de biens publics devraient améliorer les performances des entreprises.

En fait, les obstacles qui obtiennent des scores élevés dans les pays riches comme dans les pays pauvres produisent généralement des coefficients de régression plus faibles, quelle que soit leur importance. En effet, ce type d'analyse saisit les différences dans les scores reçus par les entreprises performantes et les entreprises peu performantes. Cela ne veut pas dire que les barrières fiscales sont sans importance, car « si les pays riches peuvent maintenir leurs taux d'imposition, cela signifie sans doute qu'ils ne sont pas si importants pour la performance économique ». Ce n'est que si les taux d'imposition sont exogènes qu'on peut tirer des conclusions.

Une autre explication est que les pays affichant de solides performances économiques sont probablement ceux qui ont besoin de niveaux plus élevés de fourniture de biens publics et maintiennent donc des taux d'imposition plus élevés pour pouvoir les financer. Dans ce cas, les taux d'imposition, et quel que soit leur importance, ne ressortiront pas dans les régressions, ce qui amène les chercheurs à être attentifs à la déduction de propositions de politiques économiques en se basant sur ce genre d'études.

Citons aussi les contributions dans ce cadre de Commander et Svejnar (2008 et 2011). Il s'agit d'une analyse des régressions sur une base de données sur l'environnement institutionnel dans les pays en transition. Leur étude confirme que la concurrence et propriété étrangère affectent positivement l'évolution de l'environnement institutionnel au niveau de la firme dans un pays, alors que cette dernière ne semble pas significative.

Cela approuve l'opinion selon laquelle l'environnement institutionnel est une caractéristique du pays, et avec un échantillon de 26 pays, les régressions ne donnent pas de résultats fiables sur les déterminants de l'environnement institutionnel qui sont les plus importants pour la performance économique, et aussi ne permettent pas de distinguer entre l'environnement institutionnel et d'autres caractéristiques territoriales.

A partir de ces études, nous pouvons en plus des résultats, constater la façon d'éviter les écueils des analyses économétriques sur l'environnement institutionnel et de les exploiter de la façon la plus pertinente.

Les études économétriques standards que nous avons discutées prennent comme variable endogène un indicateur de performance économique, l'environnement d'investissement et d'autres variables de contrôle comme les variables explicatives. Comme observée dans notre précédente analyse, la régression de la performance au niveau d'une entreprise à partir de l'évaluation des différentes dimensions de l'environnement institutionnel ne donne pas une mesure pertinente de la manière dont ces dimensions affectent la performance de cette entreprise. Cela s'explique par le fait que les évaluations par les entreprises des contraintes environnementales d'investissement ne reflètent que la performance spécifique des entreprises concernées.

L'exemple cité montre ce qu'il faut éviter dans une étude de l'environnement institutionnel. Mais cela peut amener les décideurs à trouver quelque chose d'utile dans la mise en œuvre de politiques visant à améliorer certains aspects de l'environnement institutionnel, et ce en s'intéressant aux dimensions des entreprises qui risquent le plus de bénéficier de la politique mise en place. Ce type d'étude peut être réalisé à travers une régression des scores des

entraves liées à l'environnement institutionnel au niveau de l'entreprise comme étant une variable à expliquer, sur les différentes spécificités de l'entreprise.

Une autre caractéristique qui crée la différence est celle du type de propriété de l'entreprise. Une entreprise qui a un propriétaire étranger paraît plus sensible à certaines contraintes qu'une autre d'une propriété nationale. Surtout quand il s'agit des conditions relatives aux infrastructures physiques et aux procédures administratives et de régulation. Et comme attendu, elles se trouvent moins sensibles aux obstacles liés à l'accès et au coût du financement.

Passons maintenant au caractère public ou privé de l'entreprise. Les firmes détenues par l'Etat considèrent et notent beaucoup plus de contraintes comme n'ayant aucun effet négatif sur leur fonctionnement et leur croissance, contrairement aux autres types d'entreprises. Ce qui permet de constater que les entreprises privées bénéficient plus des améliorations de l'environnement institutionnel.

4 Diagnostic au niveau pays sur l'environnement institutionnel

Il est à noter que les pays diffèrent de plusieurs façons et selon plusieurs critères au niveau de leur environnement institutionnel. Deux problèmes peuvent se poser lors de l'étude de l'impact des variations dans l'environnement institutionnel sur la performance économique au niveau pays.

Le premier est qu'un nombre restreint de pays sont confrontés à de grandes différences de potentiel entre les pays. Ce problème rend presque impossible l'identification des dimensions qui comptent le plus en utilisant une analyse de régression transversale au niveau national.

Un deuxième problème est que les analyses en coupes transversales peuvent fournir des idées sur la relation entre la performance du pays en général ou d'une partie spécifique de l'échantillon en question et les variables institutionnelles, telles que la localisation géographique, ce qui limite la capacité de cette approche à fournir un aperçu direct de la politique économique.

Cela met l'accent sur le fait qu'il faut choisir une stratégie efficace pour chercher les aspects de l'environnement institutionnel qui affectent le plus la performance. C'est à dire ceux sur lesquels le décideur politique doit se concentrer.

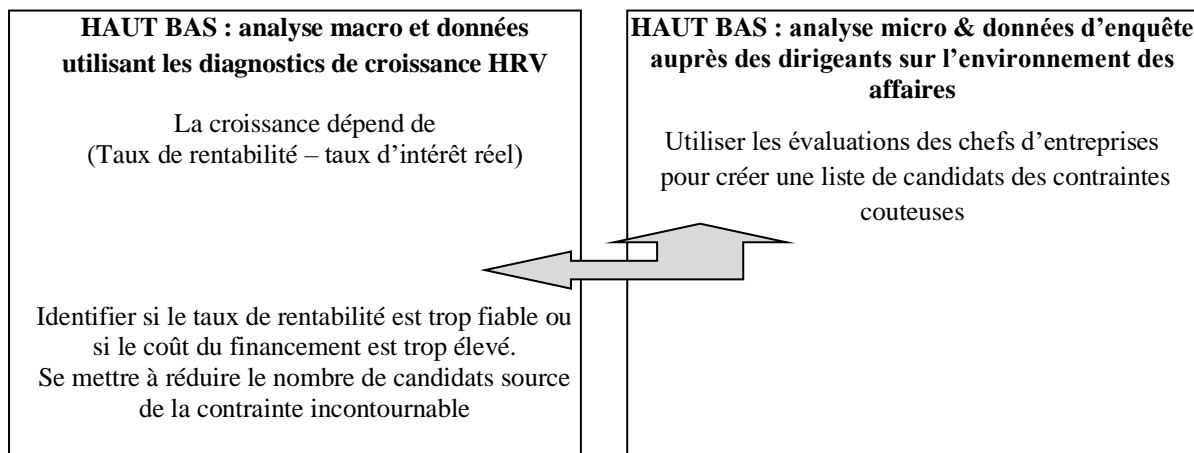
La stratégie a pour objectif de lier le « diagnostic de croissance » de type haut-bas de Hausmann, Rodrik et Velasco (2005) aux données recueillies par le biais d'enquêtes auprès des dirigeants d'entreprises.

La figure ci-dessous schématise la façon de combiner ces deux perspectives. La partie gauche de la figure représente l'approche de la croissance macroéconomique (variable dépendante), mesuré en termes de production par habitant, dont le taux de croissance dépend de trois principales variables : le taux de rentabilité de l'activité économique, le taux d'intérêt réel pour les décisions nationales d'investissement, et la préférence pour la consommation actuelle par rapport à la consommation future.

Nous allons ignorer cette dernière et nous concentrer sur le taux d'intérêt et le taux de rentabilité.

Le taux de rentabilité de l'investissement est lié à plusieurs facteurs notamment, le facteur technologique, la disponibilité de facteurs complémentaires de production à savoir : la main d'œuvre qualifiée et les infrastructures, et aussi la présence des externalités positives ou négatives entre les entreprises. Ce taux peut être diminué par les impôts, la direction des impôts défailante qu'à d'autres facteurs.

Figure 1 : Combinaison des « diagnostics de croissance » avec les données d'enquête auprès des dirigeants



Source : Carlin, Schaffer, Seabright (2007)

Le taux de rentabilité de l'investissement est lié à plusieurs facteurs notamment, le facteur technologique, la disponibilité de facteurs complémentaires de production à savoir : la main d'œuvre qualifiée et les infrastructures, et aussi la présence des externalités positives ou négatives entre les entreprises. Ce taux peut être diminué par les impôts, la direction des impôts défaillante qu'à d'autres facteurs.

Le deuxième facteur, qui est le taux d'intérêt, est un facteur déterminant des décisions d'investissement domestique, et dépend directement du risque pays et du fonctionnement et organisation des institutions financières nationales.

Le principe de cette approche consiste à démarrer l'analyse par une bonne lecture des agrégats macroéconomiques de l'économie en question pour ressortir les origines de la faiblesse de la croissance et ses retombés. En d'autre terme, il s'agit là du diagnostic haut-bas qui constitue le début d'évaluation de la source du problème lié à la faiblesse de la performance économique. Et en particulier, de déterminer s'il est dû à la l'existence d'une grande quantité de projets d'investissement avec des hauts rendements mais combinés avec des problèmes liés à l'accès au financement, ou si c'est l'inverse, c'est-à-dire une demande limitée face à une disponibilité de financement, et ce à cause de la prédominance des projets à faible rendement.

Hausmann, Rodrik et Velasco (HRV) (2011) ont de même fourni un guide montrant la méthode permettant de répondre à cette question. En fait, si le problème est relatif à un manque de financement dû à des taux d'intérêt réels croissants par rapport au niveau des rendements, le pays en question peut enregistrer un déficit extérieur du fait d'un accès limité au financement extérieur (en raison d'une mauvaise gestion budgétaire ou d'une diminution du niveau de l'épargne au niveau national par exemple). Dans ce cas, l'économie devrait enregistrer d'importants rendements d'investissement en termes de capital physique ainsi qu'au niveau du capital humain se reflétant sur le niveau élevé des primes pour le travail qualifié.

En revanche, s'il s'agit d'un problème autre que celui de l'accès au financement à savoir un manque des projets d'investissement à rendements élevés, l'économie en question se caractérise par des taux de rendement et des primes de qualification faibles. Son accès aux marchés internationaux s'épuise et ses capitaux auront peu de signes.

Pour une analyse efficace de l'effet de l'environnement institutionnel sur la performance économique, démarche également adoptée dans notre travail, l'établissement de ce diagnostic est essentiel du fait que l'orientation des ressources aura une explication logique et une efficacité par la suite. Par exemple, dans un pays où le retour sur investissement est connu comme élevé, consacrer des ressources et de l'attention à l'amélioration des infrastructures ou à l'amélioration de la réglementation peut donner peu de résultats.

Dans ce cas, il est essentiel d'expliquer le problème de l'accès à la finance internationale, la faiblesse et l'inefficacité des institutions financières nationales dans l'imposition, et l'écart entre les taux d'emprunt et de prêt qui empêchent les entrepreneurs de tirer parti des opportunités profitables existantes.

Dans le cas inverse, c'est-à-dire où l'accès au financement au niveau macroéconomique ne pose aucun problème, l'attention doit être, en premier lieu, adressée à chercher l'origine de la faiblesse des taux de rendement des investissements. Cette situation peut être due à la mauvaise qualité des facteurs complémentaires à savoir le travail qualifié (le manque de main d'œuvre qualifiée) ou les conditions d'infrastructure (manque des moyens de transport et de communication). Comme elle peut être le résultat du niveau élevé des taxes qui empêche les entrepreneurs de définir un rendement privé anticipé suffisant des investissements. Cela découle également d'un comportement violent ou d'une performance non rentables du gouvernement et son incapacité de protéger les firmes des risques et coût injustifiés (réglementation, crimes, corruption, taxes...etc.), ou aussi de l'instabilité macroéconomique du pays.

5 Etudes de cas sur l'environnement institutionnel

Qu'elles soient individuelles, régionales ou internationales, les études de cas ou les expériences historiques sur les effets de l'environnement institutionnel sont très nombreuses, même si une grande partie de ces études ne s'intitulent pas ainsi, et procèdent dans la plupart des cas à des analyses en coupe transversale.

L'analyse par la méthode de régressions en coupe transversale par pays suppose le fait que la même technologie permet de transformer en production tous les intrants y compris les facteurs liés à l'environnement institutionnel, ce qui va de pair avec l'idée qui consiste à mettre en place certains programmes de réformes aboutissant à l'amélioration de l'environnement d'investissement dans les pays ayant de faibles performances par rapport à la moyenne.

Comme nous l'avons déjà cité, cette méthode demeure insuffisante pour déterminer les facteurs de l'environnement institutionnel qui sont importants pour un pays à revenu moyen, et incapable de déterminer l'effet probable que peut entraîner l'adoption d'un programme de réforme quelconque dans un pays donné. De ce fait, l'exploitation des données issues des enquêtes auprès des dirigeants d'entreprises visent à mesurer l'impact des différents aspects de l'environnement institutionnel sur leur activité. Ces données sont sous forme d'un diagnostic qui comble cette insuffisance. Les études de type étude de cas ou expérience peuvent aussi servir à la même chose.

Comme pour l'explication des études d'appréciation, les études de cas historiques comportent des pièges qu'il convient d'éviter, sur la base de régressions transversales par pays ou de résultats d'enquêtes auprès de chefs d'entreprise.

L'importance des résultats de leurs interprétations ont des implications politiques et économiques dans la mesure où elles peuvent suggérer des plans d'actions et des solutions pour améliorer le climat des affaires.

Dans ce cadre, nous pouvons citer l'approche historique que défend plusieurs économistes en la considérant comme étant l'un des déterminants de nombreux facteurs liés au climat d'investissement notamment ceux liés aux institutions.

Cette démarche considère que la qualité de ces facteurs est le fruit des faits historiques. En d'autres termes, les faits historiques, à un moment donné, peuvent agir en persistance de différentes manières sur la nature et la qualité des facteurs liés au climat d'investissement. Cette approche est défendue par les économistes, les sociologues et les politiciens.

Par exemple, certains d'entre eux, à savoir La Porta et al (1998, 1999) et Djankof et al (2003) ont traité de l'effet de l'origine juridique du système judiciaire sur la qualité de la protection des droits de propriété. Cet impact constitue l'un des facteurs de l'environnement institutionnel. Cette étude porte généralement sur la qualité et la

performance des gouvernements. On y a constaté que les règles qui régissent le système légal dans les divers pays étudiés sont le fruit lié aux faits historiques.

Citons l'exemple des deux grandes puissances économiques la France et L'Angleterre qui choisissent d'une manière rationnelle des systèmes légaux étatiques différents. En France, ces derniers donnent moins d'autonomie aux juges par rapport à l'Angleterre (Glaeser et Shleifer, 2001,2002).

Et en raison de faits historiques, il existe des différences dans le niveau d'intervention de l'État dans l'économie et le niveau des droits de propriété entre les deux pays (Finer, (1997), La Porta et al. (2000)). En France, une faible protection des droits de propriété privée est due au fort niveau d'interventionnisme de l'Etat dans la vie économique comparativement à l'Angleterre (Hayek, 1960 ; Mahoney, 2001).

Cet exemple peut nous ramener vers un autre volet de cette approche historique qui est celui de l'impact de la colonisation, caractérisant ces deux pays. Et notamment l'impact de leurs stratégies adoptées sur les trajectoires institutionnelles et économiques des pays colonisés (Acemoglu, Johnson et Robinson (2001, 2002), Engelmann et Sokoloff (1997, 2002) et Sokoloff et Engermann (2000)). Autrement dit, ces deux pays ont pu exporter les caractéristiques de leur environnement institutionnel, surtout les systèmes légaux qui ont influencé et qui influencent jusqu'à maintenant celui de leurs anciennes colonies (Watson (1974), La Porta et al. 1998, Berkowitz et al. (2003)).

L'approche historique soutient donc l'idée selon laquelle divers Etats ont reçu de différents aspects institutionnels qui continuent toujours, et donne une importance négligeable à la capacité de ces pays à changer ces aspects hérités.

Mais cette approche reste limitée dans la mesure où elle ne peut pas donner une explication satisfaisante de la différence de la qualité de l'environnement institutionnel entre les pays. Car certains pays ont pu modifier la nature des aspects hérités et créer un nouvel environnement économique et institutionnel.

Citons dans ce cadre l'exemple du Japon qui a pu passer d'un système féodal à un système capitaliste dans la deuxième moitié du 19ème siècle. D'autres des pays asiatiques sont arrivés à développer des institutions économiques plus efficaces relativement aux pays africains qui ont hérité le même système économique et politique.

Cette différence de trajectoires institutionnelles et économiques de certains pays ayant subi le même système colonial indique, qu'à un certain moment, les pays peuvent décider de changer le système hérité. Cela relativise la portée de l'histoire dans l'interprétation de l'écart qualitatif de l'environnement institutionnel entre nations.

Les études de cas historiques ne peuvent que suggérer des hypothèses causales qui sont difficiles à tester. Elles aboutissent à des résultats qui ne peuvent pas être généralisés dans la mesure où de différents auteurs observent des événements apparemment similaires mais aboutissent à des conclusions incompatibles.

Une autre approche s'inscrit dans ce cadre. Il s'agit de l'approche culturelle qui soutient l'idée que l'écart qualitatif des institutions économiques entre Etats peut être expliqué par les écarts culturels et idéologiques.

En effet, les gouvernements des sociétés adoptent des institutions économiques en fonction de leurs différences de conception par rapport aux meilleures valeurs sociales, c'est-à-dire que la conception de ce qui est bien pour les membres de la société diffère d'un environnement à un autre. Cette différence est renforcée, comme dans le cas de l'approche économique, par l'incertitude dans la connaissance préalable de l'environnement économique opportun à envisager et qui permet de maximiser le revenu global.

Dans certains pays, l'écart entre l'environnement économique choisi et celui qui maximise le revenu global est faible, ce sont les pays qui prospèrent. Contrairement à ceux dont l'écart est important, et donc ce sont des pays qui stagnent. La différence de cet écart d'un pays à un autre est due, d'après l'approche culturelle, à des forces qui empêchent les pays de choisir des institutions efficaces pour tout le monde (Robinson, Johnson et Acemoglu).

Selon une autre variante concernant l'approche culturelle, les comportements et les croyances des Etats affectent leur action collective, et aussi la qualité de leurs institutions. Cette variante adopte l'idée que chacun a un leader et une institution qu'il mérite (Weber (1958), Banfield (1958), Putnam (1993) et Landes (1998)).

D'après Weber (1958), dans certains pays, les croyances et les valeurs culturelles jouent un rôle déterminant dans l'émergence ou non de bonnes institutions et d'un bon environnement économique. Ou le contraire, à savoir par exemple la croyance à la sanction ou à la récompense après la mort par rapport à des facteurs qui peuvent influencer l'environnement économique tels que la corruption, la criminalité, et d'autres externalités négatives qui influencent le climat d'investissement et qui peuvent être liés à des principes et des croyances.

Par ailleurs, selon Putnam (1993), des sociétés qui ont des valeurs culturelles favorisant la confiance envers les étrangers peuvent avoir une action collective beaucoup plus facile, et améliorer la fourniture des biens publics y compris des facteurs liés au climat d'investissement.

Enfin, selon Landes (1998), certains principes et valeurs qui encouragent l'intransigeance, à l'hostilité envers les étrangers et à l'étroitesse d'esprit envers les autres peuvent être vus comme des entraves au développement économique et ainsi à l'émergence d'institutions économiques de qualité.

Comme pour les autres approches, l'approche culturelle présente des limites. Partons de l'exemple des pays ex-colonies qui ont plus ou moins hérité des systèmes et des institutions. La création de ces dernières et leur différence d'un pays à un autre n'est pas nécessairement due à la différence des croyances et des idéologies des ex-puissances coloniales. Ces dernières se basent généralement, pour le développement des institutions dans une colonie, sur les caractéristiques culturelles de celles-ci.

La deuxième limite concerne la symétrie entre les pensées et les convictions de la société dans son ensemble et celles des pouvoirs publics qui désignent les institutions. Cette idée ne peut pas se considérer toujours correcte de la sorte qu'un écart peut souvent exister entre ce que désire les membres de la société et les choix qu'effectuent leurs dirigeants. Prenons l'exemple des pays en développement où plusieurs peuples cherchent une meilleure préservation des droits de propriété privée, portant quelques décideurs préfèrent de limiter cette protection afin de pouvoir extraire des rentes.

Nous avons exposé quelques approches sur lesquelles nous pouvons nous baser pour étudier l'environnement économique et institutionnel d'un pays. Mais les limites qu'elles représentent renforcent l'importance d'associer à ce genre d'études pays d'autres sources.

La méthode basée sur des études de cas historiques a certes des limites, mais elle représente l'unique origine de données portant sur la faisabilité et les coûts relatifs de l'amélioration des différentes facettes de l'environnement institutionnel. Ces études peuvent par exemple nous indiquer ce que les décideurs politiques ont essayé de faire, et quelles sont les politiques qui étaient applicables, celles à abandonner, et aussi celles qui étaient faciles ou difficiles à appliquer (Schrank & Kurtz (2005)).

Les études de cas permettent aussi de mettre l'accent sur des questions relatives aux éléments culturels qui peuvent saper ou renforcer des composantes du climat d'investissement. Par exemple, pour savoir si la corruption est fortement enracinée dans une culture particulière et largement acceptée (Ledeneva 2006 (cas russe)), ou si elle est le résultat accidentel et temporaire de bureaucrates sous-payés (Rose-Ackerman (1999)).

Les études de cas historiques peuvent aussi suggérer des interactions entre effets susceptibles de remplacer des études en coupe transversale par pays. Ces effets sont non applicables ou valables dans des circonstances limitées.

Citons l'exemple des études réalisées sur la politique industrielle interventionniste qui ont pris comme champ le contexte Est-asiatique. Ces études ont suggéré que les politiques qui étaient crédibles dans les pays Est-asiatiques

ont manqué en Europe où les gouvernements ont fourni plus d'effort pour soutenir les perdants que pour chercher les gagnants.

La chose à soutenir est que dans l'actuelle économie industrielle, une grande partie de la croissance de la productivité est due à l'entrée de nouvelles entreprises et à la sortie d'entreprises anciennes. Dans de tels cas, l'intervention de la politique économique vise à contrôler plutôt qu'à contenir (Carlin et al. (2001), Seabright (2005)). Trouver l'environnement politique dans lequel la politique publique promet de manière crédible de permettre au processus de choix de se déployer dans le capitalisme industriel moderne en est une autre. Par conséquent, il ne reste que de déployer des acquis sur les interdépendances qui pourraient signifier que dans une société qui permet aux entreprises d'échouer, un petit nombre parmi elles le feront.

Néanmoins, par rapport aux études en coupe transversale, les études de cas historiques ont l'avantage de fournir des arguments aussi sophistiqués que plausibles. Paul Collier adopte l'idée que la divergence de faiblesses et l'avantage comparatif de certaines activités, à cause des dysfonctionnements causés par la corruption, peuvent expliquer l'importante différence qui existe entre des pays pauvres à fort niveau de corruption. Pourtant, ils font mieux, comme le Bangladesh et les pays modérément corrompus réalisant de faibles taux de croissance. C'est le cas de nombreux pays exportateurs de ressources naturelles.

Pour le Bangladesh, le fait qu'il dépende des exportations de textiles confectionnés à bas prix signifie qu'il n'est pas un objectif favorisé des chercheurs de rente. Contrairement au Venezuela, pays riche en ressources naturelles, la Russie et l'Arabie saoudite le sont aussi. En fait, « *on pourrait faire valoir qu'il y a moins d'incitation à éviter de tuer la poule aux œufs d'or si les œufs d'or ont déjà été pondus et doivent simplement être retirés du sol, plutôt que d'être pondus avec soin et douleur* » (Paul Collier (2007)).

Mushtaq Khan (1998) et autres, ont étudié comment des niveaux de corruption équivalents peuvent avoir des conséquences très différentes sur le développement économique dans différentes économies, en particulier en Asie du Sud et de l'Est. Cela s'explique par la nature différente des réseaux chef d'entreprise-client dans ces régions.

De ce fait, il est nécessaire, pour plus de clarté, de faire la comparaison en terme d'évolution du taux de croissance entre la Chine et la Russie pendant les vingt dernières années du XXe siècle : en particulier le statut des droits de propriété et la concurrence interrégionale. La Chine et la Russie n'ont pas connu de développement du système de droit de propriété comme les pays de l'Europe de l'ouest et ceux de l'Amérique du nord. Cela a constitué un vrai handicap à la croissance économique russe, mais n'a constitué aucun obstacle pour la l'économie chinoise. On peut se demander "pourquoi ?".

Ce type d'exemples et de questions montre le rôle économique particulier que peuvent jouer les études de cas comparatives. Elles permettent d'expliquer comment l'avantage comparatif d'un pays peut-il interagir avec l'environnement institutionnel, dans la mesure où les facteurs, de ce dernier, nécessaires au développement d'un pays spécialisé dans les industries manufacturières standards, ne seront probablement pas de la même importance pour les pays spécialisés dans les services vendus ou exportateurs de ressources naturelles. En effet, à mesure que le développement économique se poursuit, le principe des avantages comparatifs se renforce de manière à ce que la spécialisation se développe, ce qui rend les demandes et les exigences relatives à l'environnement institutionnel beaucoup plus prononcées.

L'environnement économique d'investissement diffère entre les pays même les plus avancés du monde notamment au niveau légal, de protection de l'emploi et du régime fiscal. Ces aspects permettent de compléter l'avantage comparatif dans ces pays.

Nous pouvons tirer de tous ces exemples que les études de cas revêtent une grande importance pour étudier l'environnement institutionnel à condition qu'elles soient considérées comme complément à d'autres sources discutées ci-avant. Ce principe sera adopté dans notre thèse pour répondre à notre problématique.

6 Conclusion

Pour arriver à une connaissance profonde de l'état de l'art dans plusieurs domaines, il s'avère nécessaire d'apprécier le processus d'évolution des idées : Quelles sont leurs origines ? Comment sont-elles devenues matures ? Comment une idée peut donner naissance à une autre ? Comment un environnement intellectuel peut-il être un champ fertile pour la croissance des idées ? Et pourquoi on trouve une confusion entre des idées qui apparaissent évidentes ?

Cette attitude a aussi une signification particulière dans le domaine des sciences sociales dont la connaissance peut affecter l'évolution qui suit la découverte, et qui, par réciprocité, détermine largement le succès de la théorie sociale.

Dans cet esprit, nous avons présenté un descriptif des sources des données et des méthodes mobilisées pour une bonne évaluation de l'environnement institutionnel et son impact sur la performance économique dont l'histoire a fait l'objet de plusieurs œuvres de fameux économistes. Ces derniers ont retenu depuis longtemps que les institutions sont d'importantes sources de productivité et donc de croissance économique.

REFERENCES

- [1] Er-Rahmani, A., Bettah, M. (2018). Gouvernance, qualité institutionnelle développement économique : Quels enseignements pour le Maroc ?
- [2] Agence Américaine pour le Développement International (USAID). (2008). Amélioration du Climat des Affaires au Maroc : Qualité de la réglementation et compétitivité au Maroc.
- [3] Allard-Poesi, F., Perret, V. (2014). Chapitre 1. Fondements épistémologiques de la recherche. Dans : Raymond-Alain Thiétart éd., Méthodes de recherche en management (pp. 14-46). Paris: Dunod. <https://doi.org/10.3917/dunod.thiet.2014.01.0014>
- [4] Avner GREIF. (1998). Théorie des jeux et analyse historique des institutions. Les institutions économiques du Moyen Âge, Annales. Histoire, Sciences Sociales. 53e année, N. 3, pp. 597-633.
- [5] Avom, D., Gandjon Fankem, G. (2014). Qualité du cadre juridique, corruption et commerce international : le cas de la CEMAC. Revue d'économie politique, 124, 101-128. <https://doi.org/10.3917/redp.241.0101>
- [7] Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., Maksimovic, V. (2020). The Rise of Star Firms: Intangible Capital and Competition. Forthcoming Review of Financial Studies, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3230154>.
- [8] Baccouche, R. Bouoiyour, J., Mouley, S. (2011). "Interaction entre IDE, productivité et capital humain Cas des industries manufacturières tunisiennes," Working papers of CATT hal-01880353, HAL.
- [9] Bah, El-hadj M. and Fang, Lei (2011): Impact of the business environment on output and productivity in Africa. Munich Personal RePEc Archive.
- [10] Banque internationale pour la reconstruction et le développement. (2023). Rapport de suivi de la situation économique au Maroc, Le Maroc face aux chocs d'offre.
- [11] Belaid, R. Gasmi, F., Recuero Virto, L. (2009). « La qualité des institutions influence-t-elle la performance économique ? Le cas des télécommunications dans les pays en voie de développement », Working paper series, Research Group: Development.
- [12] Belaïd, R., Gasmi, F., Recuero Virto, L. (2009). La qualité des institutions influence-t-elle la performance économique ? Le cas des télécommunications dans les pays en voie de développement. Revue d'économie du développement, 17, 51-81. <https://doi.org/10.3917/edd.233.0051>.
- [13] Brigitte PEREIRA. (2008). « Éthique commerciale, bonne gouvernance des entreprises et corruption Internationale », De Boeck Université, Revue Internationale de Droit Economique, pages 5 à 25.
- [14] Brunhes-Lesage, V., Darné, O. (2008). "Pourquoi calculer un indicateur du climat des affaires dans les services ?," Bulletin de la Banque de France, Banque de France, issue 171, pages 23-29.
- [15] Carlin, W. et Seabright, P. (2008). « Apportez-moi un rayon de soleil : quelles parties du climat des affaires les politiques publiques devraient-elles essayer de corriger ? », Revue d'économie du développement 2008/4, N° 22, p. 31-87.