



Vers une économie institutionnelle du changement : Clarifier les concepts et leurs articulations

Julien Vercueil

► To cite this version:

Julien Vercueil. Vers une économie institutionnelle du changement : Clarifier les concepts et leurs articulations. Économie appliquée : archives de l'Institut de science économique appliquée, 2013, 66, pp.31 - 57. halshs-01420820

HAL Id: halshs-01420820

<https://shs.hal.science/halshs-01420820>

Submitted on 21 Dec 2016

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.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0
International License

Vers une économie institutionnelle du changement :

Clarifier les concepts et leurs articulations

Julien Vercueil,

INALCO,

CREE (EA 4513)

Mail : julien.vercueil@inalco.fr

Résumé :

Cet article se propose de mettre en cohérence les principales propositions que l'on peut retirer des théories évolutionnaires et institutionnalistes quant à la manière dont les institutions affectent la coordination des acteurs économiques. L'adoption d'une *forme forte d'institutionnalisme* et d'une *vision large des institutions* nous conduit à formuler cinq propositions qui rassemblent les perspectives institutionnalistes et évolutionnaires, que nous regroupons sous le terme d'« économie institutionnelle du changement ». L'élaboration de la notion de *hiérarchie institutionnelle* nous permet ensuite de procéder à une qualification des modalités de l'influence des variétés d'institutions sur les comportements économiques. Enfin, l'étude de l'évolution institutionnelle, dans sa confrontation avec les comportements des acteurs, débouche sur la caractérisation de trois régimes d'évolution possibles : la *genèse*, le *développement* et la *crise* et les conditions dans lesquelles s'opère le basculement d'un régime à l'autre. Ainsi se trouvent jetées les bases d'une théorie logiquement cohérente de l'évolution institutionnelle en interaction avec les comportements économiques.

Abstract :

The purpose of our paper is to elaborate a coherent synthesis of the main achievements of the evolutionary and institutionalist theories regarding institutional change and economic coordination. Adopting a « deep version » of institutionnalism and a wide acception of the concept of institution, we formulate five propositions of an « institutional economics of change » that would encompass both institutionalist and evolutionary theories. Then we define the notion of « institutional hierarchy », hence qualifying the various modes of

influence of the institutions on economic behaviors. Finally, studying the evolution of institutions, we distinguish between three main regimes of evolution : « genesis », « development » and « crisis », and we discuss the conditions of the transition from one regime to another. In doing so, we aim at building a logically consistent theory of the complex interactions between institutional evolution and economic coordination.

CODES JEL : B52, D73, D83, E26, H26, K42

Mots clés : économie institutionnelle du changement, évolution, institution, règle, hiérarchie institutionnelle, genèse, développement, crise.

Keywords : institutional economics of change, evolution, institution, rule, institutional hierarchy, genesis, development, crisis.

Vers une économie institutionnelle du changement :

Clarifier les concepts et leurs articulations

Depuis la fin des années 1990 et les premiers enseignements tirés des expériences de transition systémique en Europe de l'Est, un nombre croissant de travaux témoigne de l'intérêt porté à la question du rôle économique des institutions, dialoguant avec les approches qui placent l'évolution économique au cœur de leur travaux [Chavance B. (2007), Lazaric N. (2010)]. Si la transition économique de l'Europe centrale et orientale a mis en évidence de manière si marquée les faiblesses d'approches an-institutionnelles [Murrell P. (1996), Kozul-Wright R. and Rayment P. (1997), North D. (1997), Stiglitz J. (1998), (1999)], c'est parce que les trajectoires des économies de cette région s'inscrivaient alors dans un changement institutionnel d'ordre systémique, qui surdéterminait les comportements économiques. Hormis les expériences de collectivisation du XX^{ème} siècle, peu d'autres exemples ont mis de cette manière l'analyste en prise directe avec la métamorphose, à l'échelle de temps d'une génération, de la presque totalité du cadre institutionnel formel des processus économiques.

Mais le foisonnement des recherches n'a pas débouché jusqu'ici sur l'harmonisation et l'articulation des concepts centraux d'une « économie institutionnelle du changement », entendue comme un corpus théorique qui s'appuie sur les traditions institutionnalistes et évolutionnaires de la pensée économique pour rendre compte de manière cohérente du

changement institutionnel et économique. C'est à ce travail d'harmonisation et d'articulation des concepts que nous nous attelons ici. L'objectif de cet article est de proposer une formalisation cohérente des principaux concepts d'une économie institutionnelle du changement en nous référant aux travaux majeurs d'économie institutionnaliste et évolutionnaire, depuis les fondateurs [List F. (1857), Veblen T. (1898), Schumpeter J. A. (1911), Commons J. R. (1935), Polanyi K. (1944)] jusqu'aux développements contemporains [Nelson R. and Winter S. (1982), Boyer D. (1986), North D. (1990), Hodgson G. M. (1993a), Boettke P. (1994), Aoki M. (2001), Potts J. (2001), North D., Wallis J. J. et Weingast B. R. (2006)].

La liste des textes des vingt dernières années ayant contribué au renouvellement de ces approches est fort longue et le but de cet article n'est pas d'en proposer une revue exhaustive. Pour notre propos, il suffit de remarquer que quelques travaux ont cherché à relier entre elles ces traditions [Hodgson G. M. (1993a), Rutherford M. (1994a), (1994b), Witt U. (1994), Favereau O. (1995), Nelson R. (1996), Boyer R. (2003), (2006)], tandis que d'autres ont plutôt tenté d'élaborer des propositions de portée générale sur l'évolution des institutions [North D. (1991), Hodgson G. M. (1993b), Langlois R. et Robertson P. (1995), Kiwit D. (1996), Schlack R. (1996), Aoki M. (2001), (2007), Potts J. (2001), Boyer R. (2003), (2012), Bessy F. et Favereau O. (2003)]. Certains auteurs sont allés jusqu'à envisager la possibilité de l'avènement d'un nouveau « paradigme » reposant sur des approches évoquées ici [Frey B. (1990), Le Moigne J.-L. (1997), Wilkinson J. (1997)]. Ils ont été contredits par ceux qui affirmaient la nécessité de maintenir la diversité des théories, gage supposé d'une meilleure compréhension des phénomènes économiques [Groenewegen J., Pitelis C. et Sjöstrand S.-E. (1995), p. 6]. Le paysage théorique est donc riche, mais éclaté.

Nous souhaitons ici contribuer à l'élaboration d'une théorie cohérente des institutions, de leur évolution et de leurs interactions avec les processus économiques. Notre angle d'attaque est sémantique : nous procédons à une clarification des éléments de base sur lesquels peut s'appuyer une telle construction. Plus précisément, notre contribution s'attache à trois moments clef de l'élaboration théorique : définir la notion d'institution et ses variétés possibles (première partie), modéliser les relations entre les parties du réseau institutionnel en recourant aux notions de puissance, de médiation et de hiérarchie institutionnelle (deuxième partie) et caractériser l'évolution – la genèse, le développement et la crise – des institutions (troisième partie).

1. Les variétés d'institutions

Depuis son apparition dans les sciences sociales, le terme d'institution a été utilisé dans des sens variés, pas toujours compatibles entre eux [Chavance B. (2007), p. 5 et 104-105]. Définir le phénomène institutionnel revient donc à choisir, parmi les auteurs de la mouvance institutionnaliste, ceux dont les conceptions sont susceptibles de sous-tendre une approche cohérente des institutions. Compte tenu de la diversité des positions en présence, cette tâche est difficile. Elle est néanmoins indispensable pour qui ne se satisfait pas de la simple reconnaissance que « les institutions comptent » : notre hypothèse de travail est que le canevas institutionnel constitue le fondement même de l'activité économique. En cela, notre approche des institutions peut être qualifiée d' « ontologique » au sens de Bob Jessop (2001). Elle défend ce que l'on pourrait appeler une *forme forte* d'institutionnalisme, qui soutient que *partout où se forment des communautés humaines, on trouve des institutions*.

Un détour par les approches sociologiques permet d'étayer cette position : les institutions relèvent du « fait social », au sens qu'Émile Durkheim a donné à ce mot [Durkheim E. (1895), p. 39]¹. Leur caractère premier est d'être des produits du collectif. Au sein des définitions économiques de l'institution se dégage toutefois une distinction entre deux acceptions : la première, que nous qualifierons de *vision stricte*, se situe dans la lignée de Durkheim et de Thorstein Veblen. Elle considère les institutions comme des « habitudes mentales prédominantes » [Veblen T. (1899), p. 125], sans caractère matériel. Ce sont des ensembles de règles de conduite qui ne sont pas dotées, en tant que telles, d'une quelconque capacité d'initiative ou d'action : elles n'influencent les individus que dans l'exacte mesure où ceux-ci les intègrent dans leurs propres comportements. Ces institutions habitent les individus, elles sont les repères collectifs de leurs décisions². La deuxième acception sera qualifiée ici de *vision large* des institutions. Dans la lignée de l'économie institutionnelle de John Roger Commons, elle considère que l'institution peut être dotée d'une capacité propre d'initiative : une institution est « l'action collective contrôlant, libérant ou permettant l'expansion de l'action individuelle » [Commons J. R. (1931), p. 649]. Elle démultiplie la décision individuelle en la transformant en actes collectifs³, notamment lorsqu'elle prend la forme d'un acteur collectif habité et mû par des acteurs individuels⁴.

¹ Emile Durkheim a lui-même remarqué l'homologie entre « fait social » et « institution » : dans sa préface à la seconde édition des *Règles de la méthode sociologique*, il écrit : « il y a un mot qui, pourvu toutefois qu'on en étende un peu l'acception ordinaire, exprime assez bien cette manière d'être très spéciale [du fait social] : c'est celui d'institution. On peut ainsi, sans dénaturer le sens de cette expression, appeler *institution* toutes les croyances et tous les modes de conduite institués par la collectivité » [Durkheim E. (1895), p. 39].

² Elles peuvent de ce fait être qualifiées d'*institutions habitantes*.

³ Selon Commons, les institutions vont « des coutumes inorganisées aux organisations en action telles que la famille, l'entreprise, l'association commerciale, le syndicat, la banque centrale, l'État » [Commons J. R. (1931), p. 649].

⁴ Par contraste avec les *institutions habitantes*, elles peuvent être qualifiées d'*institutions habitées*.

Cette distinction entre ce que nous avons appelé « institutions acteurs » (IA) et « institutions règles » (IR) [Koleva P. , Rodet-Kroichvili N. et Vercueil J. (2006), p. 26] est importante car elle fixe une ligne de démarcation qui traverse les approches institutionnalistes jusqu'à nos jours. La « Nouvelle Économie Institutionnelle » (NEI) qui s'est construite à partir de la redécouverte de l'article pionnier de Ronald Coase sur la nature de la firme [Coase R. (1937)] et des développements par Oliver Williamson de la théorie des coûts de transaction [Williamson J. (1975), (1985)] reprend la vision large, commonsienne de l'institution acteur ; au contraire, les travaux de Douglas North, souvent assimilés à cette école, relèvent d'une vision stricte, élaborée en termes d'institutions règles exclusivement⁵.

L'approche défendue ici s'inscrit dans la *vision large* de l'institution. La vision large présente le double mérite d'englober la vision stricte en mettant en évidence la variété des formes prises par les institutions humaines et de rendre justice aux apports de l'économie des conventions [Dupuy J.-P. *et alii* (1989), Orléan A. (dir.) (1994), Favereau O. (1998), Batifoulier P. (dir.) (2001), Eymard-Duvernay F. (dir.) (2006)]. Dans cette acception, les institutions ne consistent pas uniquement en des systèmes de règles, elles sont aussi les dispositifs collectifs qui produisent et permettent d'interpréter ces règles [Vercueil J. (2002), p. 271], des « constructions collectives capables d'influencer de manière durable les comportements individuels » [Koleva P., Rodet-Kroichvili N. et Vercueil J. (2006), p. 24]. A partir de cette

⁵ Dans ses écrits, Douglas North définit les institutions comme les « règles du jeu dans une société » (North D., 1990, p. 3), des « contraintes établies par les hommes qui structurent l'interaction politique, économique et sociale » (North D., 1991, p. 97), ou, plus récemment, comme des dispositifs qui « dictent les règles du jeu, les modèles d'interaction qui régissent et canalisent les relations entre individus » (North D., Wallis J. J., Weingast B. R., 2006, p. 37). Mais il tient à opérer la distinction entre institutions et organisations (North, 1990, p. 4) : « à la différence des institutions, les organisations consistent en groupes spécifiques d'individus poursuivant des objectifs collectifs aussi bien qu'individuels dans un groupe partiellement coordonné » (North D., Wallis J. J., Weingast B. R., 2006, p. 38).

caractérisation générale, les propriétés centrales des institutions peuvent être regroupées en cinq propositions :

- *Les institutions sont collectives.* Elles sont générées par des collectifs et portent sur eux comme sur les individus.
- *Les institutions sont intériorisées.* C'est ce qui les rend souveraines : l'influence qu'elles exercent sur les actions des individus passe par leur incorporation dans leurs comportements, qui les renforcent en retour. Certes, les institutions évoluent aussi sous la pression des comportements mais l'interaction individu/institution est asymétrique : l'influence de l'institution sur l'individu est supérieure à celle qu'il exerce en retour sur elle⁶.
- *Les institutions sont simplificatrices.* Elles produisent un ensemble de repères qui visent à rendre intelligibles les situations de décision en les simplifiant. Elles forment ainsi des cadres pour l'action individuelle⁷.
- *Les institutions sont pacificatrices.* Elles constituent des références partagées qui fournissent des solutions acceptables par les parties en situation de conflit potentiel.
- *Les institutions sont coordonnatrices.* Le canevas institutionnel contribue à l'efficacité économique des communautés en fournissant l'armature de la

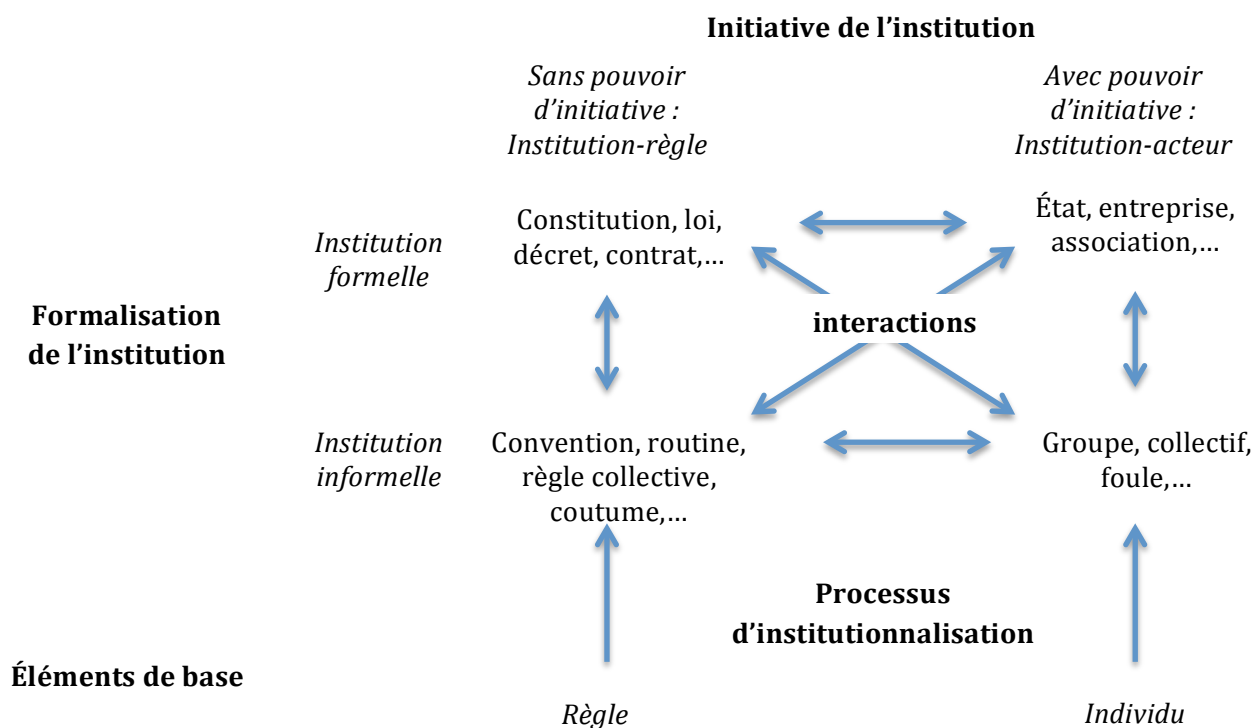
⁶ On peut continuer de prendre l'exemple du prix sur un marché : en situation courante l'influence du prix du marché (IR) sur le comportement d'un agent individuel est supérieure à celle que celui-ci exerce en retour sur le prix. De même, l'influence de la banque centrale (IA) sur le comportement d'un citoyen est supérieure à celle qu'il exerce en retour sur celle-ci. Comme on le verra plus loin, cette asymétrie n'est toutefois pas systématique.

⁷ Ainsi le prix sur un marché est une institution règle (IR) qui permet à chaque agent de prendre une décision concernant son comportement sans avoir à reproduire le raisonnement tenu par les autres. De la même manière, la banque centrale est une institution acteur (IA) dont les décisions servent de repère aux agents privés.

coordination des actions individuelles. Cette armature forme un système hiérarchisé.

Dans la vision large, les entreprises, en tant qu'organisations, sont ramenées à une subdivision des institutions, au côté des conventions, des coutumes, des lois ou de l'État. Pour compléter cette première dichotomie, une seconde distinction, plus classique dans la littérature institutionnaliste [North (1990)], peut être opérée entre *institutions formelles*, qui ont une existence juridique et *institutions informelles*, qui n'en ont pas. Le croisement de ces critères permet de mettre en évidence quatre variétés d'institutions et résumer les relations que nous établissons entre individu, règle, institution, convention et organisation (figure 1).

Figure 1. Les variétés d'institutions – initiative et formalisation



Source : d'après Koleva P., Rodet-Kroichvili N. et Vercueil J. (2006), p. 26.

Dans leur diversité, les variétés d'institutions constituent la trame de l'interaction économique. Aborder la transformation des systèmes économiques sans tenir compte des

institutions et de leurs évolutions revient à négliger la matière première des processus à décrire : ceux-ci dérivent de décisions individuelles qui sont exposées aux influences des institutions. Munis désormais d'une caractérisation précise de la notion d'institution, nous pouvons progresser dans l'analyse de leurs interactions.

2. Puissance, médiation et hiérarchisation institutionnelle

Du point de vue épistémologique, le risque d'une *vision large*, qui dégage une grande variété d'institutions, est d'aboutir à des modèles d'analyse qui soient sous-déterminés : dans ce cas, on se contenterait de propositions d'un haut degré de généralité qui ne permettent pas d'utiliser le concept d'institution pour proposer un schéma interprétatif d'un processus concret. Pour spécifier davantage la théorie, il faut entreprendre un effort supplémentaire de décantation des variétés d'institutions et de leurs interactions.

Une IA se définit par la communauté dont elle émane et la structure d'IR qu'elle a produite. Quant à l'IR, elle est caractérisable via l'IA qui l'a produite et en a délimité le périmètre⁸. De la distinction IA/IR découle un principe général de fonctionnement des institutions, qui est celui de la « médiation institutionnelle » : *toute IA exerce son influence sur les individus via les IR qu'elle produit*. L'entreprise agit sur ses salariés par l'intermédiaire de son règlement intérieur et des décisions collectives prises au fur et à mesure de son fonctionnement. L'État exerce son empire sur les citoyens via ses lois, la foule sur l'individu via ses règles de

⁸ Ainsi le règlement intérieur Y peut-il être identifié par l'organisme qui l'a édicté et au sein duquel il est applicable.

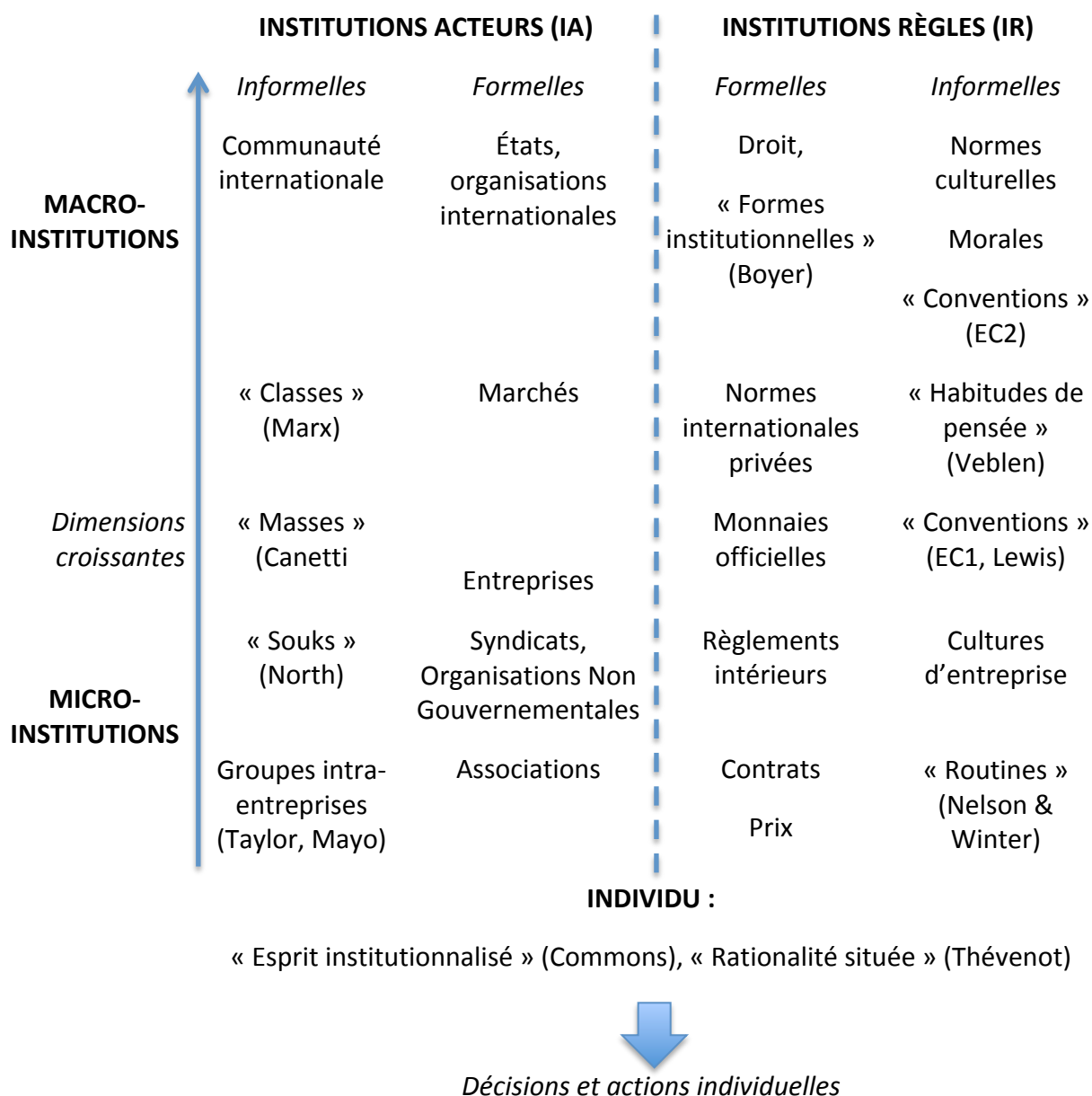
comportements - le plus souvent tacites -, le marché sur l'agent via ses prix. Cependant, toutes ces institutions fonctionnent simultanément et leur interaction produit des interférences qui, avec le libre arbitre de l'individu et l'incertitude émanant de l'environnement, compliquent l'analyse des comportements résultants.

Complexe, le réseau formé par les institutions n'en est pas pour autant chaotique. Sa structure est hiérarchique : les groupes de petite taille, les règles collectives à domaine d'application restreint sont surplombés par des groupes et des règles plus généraux, eux-mêmes enchâssés dans des IA et des IR de niveau supérieur. Le niveau occupé par chaque institution dans ce réseau hiérarchisé est le reflet de sa *puissance*, c'est-à-dire de son *degré effectif d'influence sur les comportements des acteurs*. Les institutions formelles sont organisées suivant une hiérarchie qui est elle-même une institution (IR) formelle, même s'il convient de se souvenir, à partir de la distinction northienne du formel et de l'informel, que la puissance réelle des institutions formelles peut parfois s'avérer inférieure à la puissance théorique qui leur est conférée par le droit. Du côté des institutions informelles, une hiérarchie existe également, mais elle s'avère souvent moins stable que celle des institutions formelles car elle évolue en fonction des conditions de l'adhésion des communautés concernées, dont certaines sont labiles.

La figure 3 fournit des illustrations d'IR et d'IA qui forment la *hiérarchie institutionnelle*⁹, en tirant les exemples proposés de textes majeurs d'économie, de sociologie et de gestion contemporains (figure 2).

⁹ La notion de hiérarchie institutionnelle se retrouve notamment dans le concept « d'hyperstructure » développé par Jason Potts par opposition à « l'espace intégral » ou « champ » continu de la théorie néo-classique [Potts J. (2001), p. 69]. Par construction, cette hiérarchie est elle-même sujette à évolution.

Figure 2. La hiérarchie institutionnelle



Légende et références : « EC1 , EC2 » (Économie des conventions première version, deuxième version, voir Boyer R. (2006) : Dupuy J.-P. *et alii* (1989), Eymard-Duvernay F. *et alii* (2006). Boyer R. (1986), Canetti E. (1960), Commons J. R. (1934), Lewis A. (1969), Marx K. (1867), Mayo E. (1928), Nelson R. and Winter S. (1982), North D. (1991), Taylor F. W. (1911), Thévenot L. (1989), Veblen T. (1899).

Le critère premier de la hiérarchisation – donc de la puissance – des institutions est le nombre : toutes choses égales par ailleurs, une institution émanant d'une communauté plus

nombreuse aura plus de chances d'étendre son influence sur les autres institutions¹⁰. Mais le critère de la taille de la communauté sous-jacente n'est pas suffisant car le nombre n'est pas l'unique source de laquelle l'ordre collectif, qu'il ait ou non une nature économique, tire sa puissance. Pour un individu isolé, l'influence de règles émanant d'un groupe de proximité peut primer, dans certaines conditions¹¹, sur celle d'IR pourtant *a priori* de niveau supérieur. En outre, les ressources matérielles comptent autant, pour faire la puissance d'une IA et de ses IR, que le simple volume de la communauté qui l'a constituée. Ces deux critères – nombre de la communauté concernée et ressources mobilisables – se combinent aux autres informations émanant de l'environnement pour orienter la décision de l'individu, qui l'incorpore dans ses comportements au moyen d'une rationalité dite « située » [Thévenot L. (1989)].

Ainsi que nous l'avons énoncé plus haut, une fonction centrale de la hiérarchie institutionnelle est de permettre la prévention ou la solution des conflits potentiels entre les individus ou les groupes : le recours à une institution de puissance supérieure à celles qui ont failli à stabiliser la situation doit permettre de régler le conflit¹², la simple possibilité d'y recourir pouvant même le prévenir¹³. Toutefois, il ne faut pas en déduire que la hiérarchie institutionnelle est vouée à réussir dans cette tâche : lorsque les conflits – y compris de nature économique - ne sont pas réglés par les institutions de rang supérieur, ils peuvent

¹⁰ Ainsi, Élias Canetti s'intéresse à certaines configurations d'IA qu'il appelle « masses » et dont il étudie la violence. La question du nombre est au cœur de la puissance de la masse : « la masse ouverte est la masse proprement dite, qui [...] veut croître à l'infini, et ce qui lui faut pour cela, c'est toujours davantage d'hommes » [Canetti E. (1960), p. 17].

¹¹ Par exemple dans le cas d'un engagement personnel conscient de l'individu envers le groupe, ou de manière plus ponctuelle, si les interactions entre l'individu et le groupe sont particulièrement intenses.

¹² Ainsi que l'écrivent Michel Aglietta et André Orléan sur la base de leur lecture girardienne du social, « les institutions sont issues de la violence du désir humain ; leur action normalisatrice sur ce désir provient de leur extériorité » [Aglietta M. et Orléan A. (1982), p. 29].

¹³ C'est le modèle général de la *dissuasion* du conflit qui est ici à l'oeuvre.

dégénérer en affrontements physiques [North D. , Wallis J. J. et Weingast B. R. (2011)]¹⁴.

Dans la Russie des années 1990, nombreux sont les exemples de conflits entre groupes d'intérêts économiques qui n'ont été traités que par le recours à la violence bilatérale, laquelle efface, dans son horizontalité, la hiérarchie verticale des institutions¹⁵.

3. L'évolution des institutions : genèse, développement et crise

Les concepts que nous avons définis précédemment nous ont permis d'élaborer une typologie des institutions et de leurs relations. Cette typologie doit maintenant servir de support à une approche de la dynamique des institutions, le terme « dynamique » étant pris dans un sens évolutionnaire et non mécaniste : une conception mécaniste de la dynamique supposerait la réversibilité logique des processus où le temps, dans le modèle explicatif, n'est qu'un paramètre parmi d'autres et n'introduit pas par son écoulement propre des irréversibilités dans le système. Selon cette conception laplacienne du temps, l'état final du système est connaissable en détail à partir des seules conditions initiales et d'une loi dynamique établie *a priori*. La conception évolutionnaire que nous reprenons ici repose au contraire sur un temps orienté : la « flèche du temps » impose des irréversibilités et des discontinuités dans l'évolution des systèmes d'institutions, qui donnent un tour *path dependent* à leurs trajectoires [Boyer R., Chavance B. , Godard O. (1991)]. Pour en rendre compte, il nous faut élaborer un cadre théorique capable de saisir les trois modalités que

¹⁴ Dans ce cas les parties enfreignent une IR caractéristique des sociétés contemporaines : le monopole de la violence légitime dévolu à l'État [Weber M. (1960), p. 431].

¹⁵ Ces conflits de violence physique pure peuvent toutefois aboutir à l'établissement d'une hiérarchie nouvelle : celle des règles produites par le vainqueur sur le vaincu.

nous considérerons principalement dans l'évolution des institutions : la *genèse*, le *développement* et la *crise*.

L'étude complète de l'évolution des institutions relève autant de la sociologie¹⁶ que de l'économie. Les développements qui suivent n'ont d'autre ambition que de proposer une approche aussi cohérente que possible l'évolution des institutions et de leurs interactions avec les comportements économiques, approche qualifiée ici d'«économie institutionnelle du changement» [Vercueil J. (2002)]. Une telle approche, dont les présupposés méthodologiques se retrouvent par exemple dans la démarche « unidisciplinaire » d'André Orléan [Orléan A. (2011), p. 188-228] et dans celle de l'économie des conventions [Eymard-Duvernay F. *et alii* (2006)], ne considère pas les frontières tracées entre les sciences sociales comme infranchissables et accepte la confrontation de l'économie aux apports des autres disciplines. Elle vise à rassembler les résultats de ce dialogue en un petit nombre de propositions centrales pour notre propos, qui décrivent des principaux régimes d'évolution que nous avons identifiés pour les institutions.

Genèse : l'émergence et l'innovation institutionnelle

Il serait vain de chercher une origine première aux institutions : dans le domaine social comme dans celui de la biologie, la génération spontanée n'existe pas. L'émergence institutionnelle s'appuie toujours sur l'existant pour faire advenir la nouveauté, parce que la raison des individus est toujours marquée par le contexte institutionnel dans lequel elle se déploie. Ainsi, dans le champ des IR informelles, l'émergence institutionnelle consiste en la montée en généralité d'une règle de comportement individuelle qui s'impose à la

¹⁶ Durkheim définit la sociologie comme « la science des institutions, de leur genèse et de leur fonctionnement » [Durkheim E. (1895), p. 39].

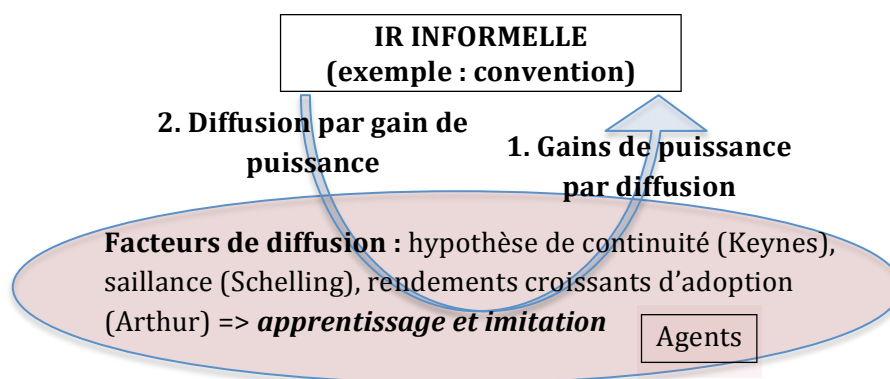
communauté. Pour John Maynard Keynes par exemple, l'évaluation des actifs sur un marché financier repose sur une convention, « compatible avec un haut degré de continuité et de stabilité dans les affaires, tant que l'on peut compter sur le maintien de la convention » selon laquelle « l'évaluation actuelle du marché est la seule correcte, eu égard à la connaissance actuelle des faits » [Keynes J. M. (1936) p.168]. Il faut noter que cette convention est parfaitement compatible avec la formation d'une bulle spéculative, dans laquelle l'évaluation des prix futurs par le marché est structurellement orientée à la hausse, sans mécanisme de rétroaction négative [Orléan A. (1999)]. Dans ce cas, la convention haussière se met en place, d'une certaine manière, à l'insu des investisseurs, qui ne reconnaissent pas, durant le temps que dure la bulle, le caractère autoréférentiel de leurs anticipations¹⁷. A contrario, dans d'autres cas, la conscience par ses membres d'appartenir à un groupe peut s'ajouter à l'existence objective du groupe, dans une configuration qui va jusqu'au « Common Knowledge » et ses propriétés [Dupuy J.-P. (1989)].

IR et IA sont créées simultanément par diffusion de la règle individuelle dans un processus ascendant, que l'on trouve parfois qualifié de « bottom up » [Easterly W. (2008)] et qui est également l'objet des analyses de la théorie des systèmes auto-organisés [Kirman A. (2007)]. Par exemple, lorsqu'il est répété, le dilemme du prisonnier peut être surmonté par la genèse de l'IR « tit for tat » [Axelrod R. (1981)]. Le processus de diffusion peut passer par l'imitation tacite, étudiée par André Orléan (2011), mais cette dernière n'est pas exclusive : l'instruction et l'apprentissage sont des modes de diffusion d'une nouvelle institution qui s'avèrent

¹⁷ Durkheim évoque ce type de conventions en ces termes : « nous sommes alors dupes d'une illusion qui nous fait croire que nous avons élaboré nous-même ce qui s'est imposé à nous du dehors » [Durkheim E. (1895), p. 47]. Cependant, certains acteurs peuvent toujours, tout à fait consciemment, chercher à profiter de l'existence de la bulle pour réaliser des plus-values. Tous les acteurs ne sont donc pas toujours aveugles à la bulle, mais ils sont tous persuadés que la tendance durera suffisamment pour leur laisser le temps de liquider sans perte leur position.

également efficaces¹⁸. L'émergence institutionnelle est donc le produit de boucles de rétroaction positive entre gains de puissance et diffusion (figure 3).

Figure 3. L'émergence institutionnelle : le cas des IR informelles



L'un des facteurs explicatifs possibles de la diffusion est la présence de rendements croissants d'adoption [Arthur B. (1989)], qui implique que les avantages retirés par un individu de sa coordination avec autrui via la nouvelle institution sont jugés supérieurs aux coûts d'intégration de ses règles¹⁹. Pour autant, le résultat de ce processus d'émergence n'est pas nécessairement optimal : les travaux évolutionnaires montrent que les issues de la diffusion de telles normes peuvent être collectivement sous-optimales, même si elles correspondent à des choix individuels rationnels [David P. (1985)]. Une illustration de ce phénomène peut être fournie par le cas du recours au troc par les entreprises russes durant les années 1990 : cette IR informelle s'est développée comme une réponse localement rationnelle de la part d'entreprises confrontées au risque d'arrêt de leur production suite à la raréfaction des moyens de paiements monétaires et à la montée de l'endettement interentreprises. Mais à l'échelle macro-économique, la généralisation du troc a produit des

¹⁸ Pour Émile Durkheim [(1895), p. 49-51], l'immense majorité des habitudes collectives vient aux individus par la voie de l'éducation familiale.

¹⁹ On trouve des rendements croissants d'adoption aussi bien dans les IR informelles que dans les IR formelles.

effets en retour sur la capacité de l'État à collecter l'impôt et à assurer ses fonctions, entretenant ainsi la spirale dépressionnaire [Ould-Ahmed P. (2002), Kouvaline D. (2012)]. De même, les jeux de coordination pure font appel à des solutions dont le seul mérite est d'exister, indépendamment des propriétés intrinsèques de l'objet sur lequel porte la coordination et des coûts qu'elle induit [Schelling T. (1981)]. Dans le domaine économique, la monnaie est un de ces objets institutionnels²⁰ : par construction, ses propriétés physiques ne suffisent pas à en déterminer complètement la fonction, ainsi que le montrent les multiples formes qu'elle a revêtues dans l'histoire. L'important ici n'est pas l'objet physique, mais l'objet social qui s'y incarne [Aglietta M. et Orléan A. (1982)]. La même observation vaut pour d'autres dispositifs étudiés par les sciences sociales, tels que les langues : leur diversité montre qu'en tant qu'institutions-règles, leur existence importe davantage que leur forme même.

Dans le domaine des IR formelles, la genèse institutionnelle prend la forme d'une innovation régie par des règles formelles : elle survient fréquemment par production d'une règle nouvelle au sein d'une IA existante (innovation descendante)²¹, mais aussi par innovation ascendante, dans laquelle plusieurs IA se coalisent pour générer une institution de rang supérieur²². Enfin, la création de nouvelles institutions formelles peut procéder d'une formalisation d'institutions informelles préexistantes²³. Elles sont générées à partir d'IA informelles par la formalisation des IR qui les constituent. Leurs IR sont alors *déposées*, pour

²⁰ Émile Durkheim [(1895), p. 46] cite les systèmes financiers, au même titre que les morales ou les dogmes religieux, au nombre des exemples de « faits sociaux » (ou institutions, ainsi qu'on l'a vu plus haut) que le sociologue doit étudier. Un analyste réputé de la monnaie, Bruno Théret, ne fait-il pas redécouvrir le phénomène dans un article de 2008, en affirmant que « la monnaie est un fait social total ». Mais il est significatif que ce faisant, l'auteur soit conduit à élargir son approche en glissant de la « vision stricte » à la « vision large » de l'institution [Théret B. (2008), p. 834].

²¹ Par exemple, l'adoption d'une nouvelle loi par le Parlement.

²² Par exemple, la construction par des États d'une entité supra nationale comme l'Union Européenne.

²³ Par exemple, la reconnaissance juridique du mariage.

en officialiser l'existence et en pérenniser le fonctionnement. L'IR cesse alors de n'exister que dans les comportements pour être formalisée dans une langue commune à tous – celle du réseau hiérarchisé d'IR formelles constitué par le droit, qui structure la communauté nationale. Les analyses proposées par T. Veblen sur l'histoire de la propriété privée s'intéressent à cet aspect de l'innovation institutionnelle qu'est la formalisation [Veblen T. (1899), p. 20-25]. A cet égard aussi la Russie, par la privatisation spontanée de ses entreprises industrielles à la fin des années 1980, à laquelle a succédé une privatisation de masse orchestrée par l'État à partir de 1993 dont les résultats ont été unanimement décriés [Andreff W. (2007)], montre que le processus de formalisation des institutions, en tant que construction politique, ne produit pas nécessairement des résultats économiques optimaux lorsqu'il entérine le fait accompli [Ivanter V. (2012)].

Développement : le renforcement institutionnel, ses variantes et ses obstacles

Le régime de croisière de l'évolution des institutions est leur développement. Les institutions n'existent que pour autant que les choix des individus les confirment et les confortent en s'y pliant²⁴. Les théories évolutionnaires font du développement institutionnel, à l'échelle micro- ou macro-économique, le cœur de leurs analyses, même si la cohérence formelle du raisonnement doit en souffrir. Ainsi que J. A. Schumpeter le fait remarquer,

« notre système économique n'est pas un système pur mais est en pleine transition vers quelque chose d'autre et, de ce fait, pas toujours descriptible

²⁴ Ainsi, Étienne de la Boétie dévoile exactement la condition institutionnelle du tyran dans son « Discours de la servitude volontaire » : « je voudrais entendre comme il se peut faire que tant d'hommes [...] endurent quelque fois un tyran seul, qui n'a de puissance que celle qu'ils lui donnent » [La Boétie E. (1577), p. 26].

dans un modèle analytique logiquement consistant » [Schumpeter J. A. S. (1939), p. 5].

Les changements institutionnels, pour Schumpeter, interviennent aussi bien dans le contexte de l'action individuelle que dans la conception que l'individu se fait de celui-ci. Chez cet auteur, le changement premier est toujours situé dans la sphère de la production, qui détermine partiellement les autres changements [Schumpeter J. A. S. (1911), p. 93-94, (1939), p. 61]. Les développements contemporains de l'approche schumpeterienne concernent en premier lieu l'évolution des organisations. Les travaux de Richard Nelson et Stanley Winter, qui constituent la matrice de nombreuses recherches ultérieures sur le sujet, utilisent la métaphore biologique pour caractériser le changement micro-institutionnel : la « mutation » (une modification) des « gènes » (les « routines ») de l'organisation est à la base de son évolution. C'est l'activité de recherche (« search ») au sein de l'organisation, c'est-à-dire la poursuite d'objectifs d'amélioration ou la découverte de nouveaux problèmes dans les routines existantes qui constitue en général le point de départ de l'innovation [Nelson R. et Winter S. (1982), p. 128-136]. Plus récemment, à partir de la notion de « connexion », Jason Potts a proposé une modélisation micro-économique du changement institutionnel dont l'objectif est de dépasser les limites de la métaphore biologique. L'évolution est conceptualisée comme une recombinaison de connexions entre les éléments du système social :

« Lorsque les connexions changent, la structure du système change aussi.

Lorsque la structure change, les propriétés dynamiques du système changent aussi. Ceci change les conditions dans lesquelles les connexions existent ; de

nouvelles peuvent se former, les connexions existantes peuvent disparaître ou même être renforcées » [Potts J. (2001), p. 2].

L'espace des trajectoires d'évolution possible des systèmes organisés n'est pas continu : entre un « régime ordonné » (le système offre un faible nombre de connexions possibles) et un « régime chaotique » (nombre élevé), les capacités d'adaptation des institutions aux changements affectant leur environnement diffèrent [Potts J. (2001), p. 83-97].

La manière dont les comportements individuels affectent l'évolution des institutions doit également être caractérisée : les individus peuvent soit renforcer les institutions en validant les règles par leur *application* dans leurs actes, soit adopter des comportements qui leur sont contraires (le *contournement* ou le *détournement* des règles). Toutefois, entre l'application et le contournement ou le détournement existent des interstices qui relèvent de l'*interprétation* : la règle n'étant qu'un discours sur le comportement, elle est par nature impuissante à le codifier exactement et l'acteur introduit presque toujours, en agissant, de la nouveauté par rapport à la règle²⁵. Il n'en affaiblit pas toujours, pour autant, la pertinence pour son action.

Le système institutionnel interagit donc avec les comportements économiques au travers de boucles de rétroaction. Les comportements de renforcement (l'application de la règle) produisent des boucles de rétroaction positive en créant les conditions d'un renouvellement et d'un accroissement de la puissance de l'institution, en continuité du processus d'innovation institutionnelle. L'institution peut alors se diffuser à d'autres acteurs, ou, s'il s'agit d'une institution informelle, entrer dans un processus de formalisation, ce qui dans les

²⁵ Il en est ainsi, par exemple, des contrats : leur nature incomplète obligent les agents à s'ajuster en permanence via des interprétations qui permettent que la coordination se fasse dans des conditions satisfaisantes pour les deux parties.

deux cas tendra à augmenter la probabilité pour que de nouveaux comportements d'application apparaissent (*renforcement stationnaire*). Le renforcement peut aussi survenir indirectement, lorsqu'il est provoqué par une interprétation de la règle qui ne la remet pas en question mais élargit son champ d'application : l'institution éprouve et étend dans ce cas ses propriétés d'adaptabilité à de nouvelles situations (*renforcement évolutif*).

Mais il arrive aussi que les comportements ne trouvent pas de modes de compatibilité avec les institutions censées les régir. Les contournements ou détournements des règles qui se produisent alors altèrent la puissance de l'institution : ils en testent les limites en lui opposant un comportement susceptible, s'il est répété et/ou diffusé, de constituer l'embryon d'une institution de remplacement via le processus d'innovation que nous avons déjà étudié²⁶. La puissance de l'institution s'exprime alors dans sa capacité à générer des réponses (*l'auto-correction*, la *sanction*) à ces tests, qui puissent les neutraliser. Par exemple, dans son étude des groupes de travail en atelier, Frederick W. Taylor élabore une notion apparentée à la convention d'effort à partir du terme d' « underworking », en établissant un lien direct entre le comportement individuel et la capacité de l'institution informelle constituée par le groupe à répondre aux comportements qui menacent de la remettre en question :

« Cet homme décide délibérément d'en faire aussi peu que possible sans risque - de réaliser une quantité de travail bien moindre que ce dont il est capable – dans bien des cas de ne pas réaliser plus d'un tiers ou de la moitié d'une journée de travail convenable. Et en fait s'il devait faire de son mieux pour

²⁶ Le recours à la corruption est un exemple de ces comportements-tests : la corruption peut, dans certaines circonstances, devenir une véritable institution de remplacement des institutions formelles préexistantes, qui relèvent de l'État.

réaliser la journée de travail la plus intense possible, il serait blâmé par ses collègues de travail pour son zèle » [Taylor F. W. (1911)].

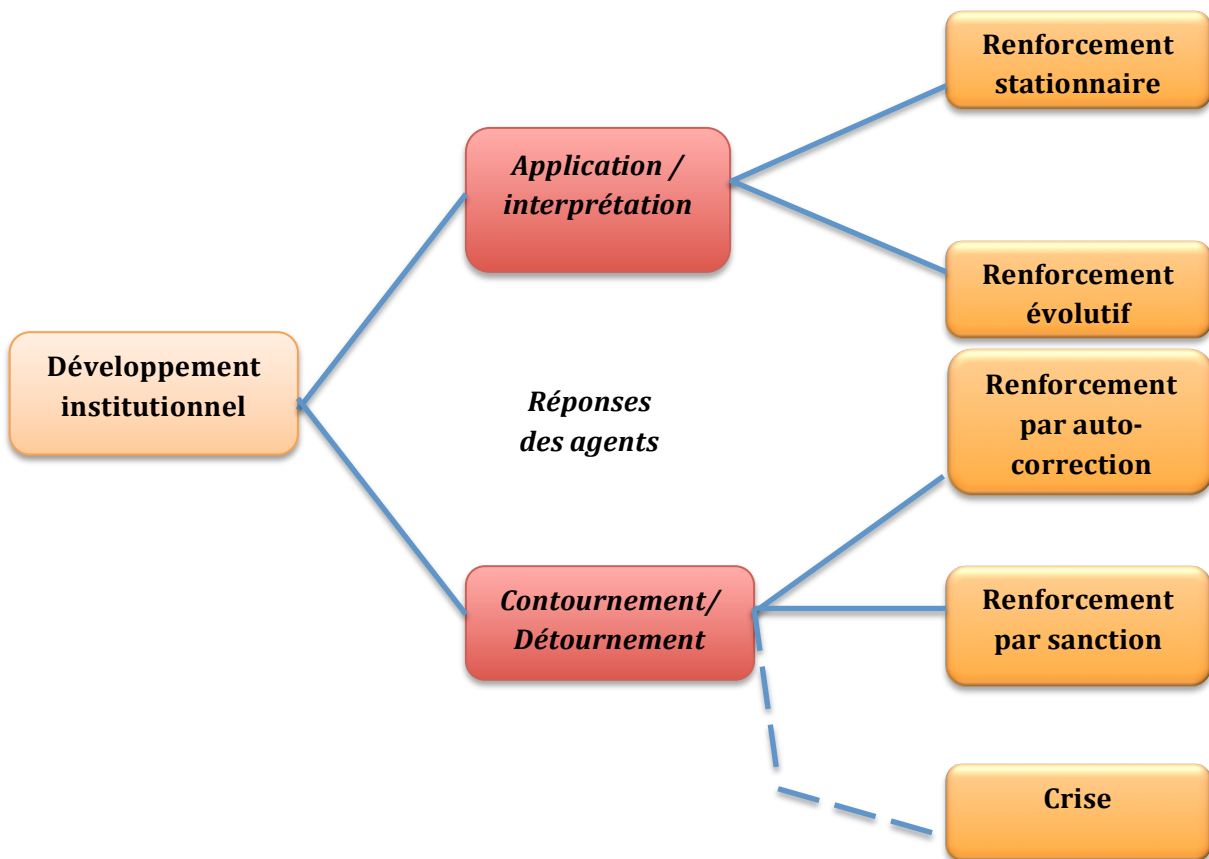
Dans cette vision taylorienne du travail en atelier, l'IR de « l'underworking » est protégée par les sanctions émanant de l'IA (le groupe de travail) dont la menace pèse sur les comportements qui risqueraient de la subvertir (le zèle productif). De la même manière, la théorie walrassienne du marché peut être revisitée au moyen de notre schéma général de développement des institutions : l'atomicité, présentée par les auteurs néo-classiques comme une condition structurelle des propriétés allocatives du marché walrassien, est une règle de l'IA – marché qui a pour but d'éviter que les comportements d'un agent individuel puissent remettre en cause la souveraineté du prix sur l'ensemble des participants. Si un producteur (respectivement un acheteur) en vient à représenter une proportion suffisante de l'offre (respectivement de la demande) sur le marché, il est en mesure de subvertir le rôle de l'institution-marché en imposant ses règles par l'intermédiaire des prix. La puissance du marché comme institution serait alors annulée par celle d'un agent dont il est censé régir, au moins en partie, le comportement²⁷. La souveraineté propre du marché comme institution doit donc être soutenue par celle d'autres composantes de la hiérarchie institutionnelle - ici les lois sur la concurrence.

Ici encore, la transition russe des années 1990 offre un contre-exemple : des marchés y ont été institués sans que les conditions susceptibles d'en préserver la puissance aient été mises en place, ce qui n'a pas manqué d'entretenir les positions dominantes préexistantes, bloquant tout renouvellement du tissu productif. On retrouve avec l'exemple du marché

²⁷ Nous avons appelé *subversion* de l'IR le processus ascendant qui aboutit au remplacement d'une IR formelle par une autre, initialement informelle [Vercueil J. (2002)].

l'une des propositions centrales de l'économie des conventions [Dupy J.-P. *et alii* (1989)] : la hiérarchie institutionnelle, qui renvoie à la notion d'encastrement de Karl Polanyi reprise par Mark Granovetter (1985), se doit de rétablir l'asymétrie de la relation individu-institution, pour assurer la souveraineté de l'institution.

Figure 4. Les modalités du développement institutionnel



Le renforcement, en tant que modalité de développement de l'institution, ne repose pas uniquement sur l'application de la règle. Si tel était le cas, notre vision de l'évolution institutionnelle serait limitée à une forme « d'état stationnaire » d'un nouveau genre, dans lequel les règles de l'institution se reproduiraient à l'identique (*renforcement stationnaire*). L'hypothèse centrale de l'évolutionnisme en économie est au contraire que les acteurs développent en permanence des comportements d'essais et erreurs (ou « search »,

« heuristique », suivant les auteurs). Ces comportements travaillent les institutions de l'intérieur : selon les cas, ils les renforcent, les altèrent ou les remettent frontalement en cause en menaçant leur souveraineté. La distribution et la nature de ces variétés de comportements sont constitutives de la pression évolutive qui s'exerce sur l'institution. Dans le cas des IA, cette pression peut provoquer une réponse directe, par le développement d'une stratégie d'adaptation. Quant la pression s'exerce sur une IR, sa réponse est indirecte car elle ne peut que passer par l'IA qui la promeut²⁸.

Crise : du renouvellement à l'effondrement des institutions

L'approche évolutionnaire intègre la question du dépérissement et du remplacement des formes et structures qu'elle étudie. Dans le cas des institutions, il peut arriver que le phénomène se produise de manière presque imperceptible pour les acteurs, l'abandon de l'institution s'imposant peu à peu, sans heurt²⁹. Dans ce cas, il est difficile de parler de « crise » au sens plein du terme, car on n'observe pas le surgissement soudain et déstabilisant d'une nouvelle situation, que le concept suggère : le renouvellement institutionnel, réalisé par la genèse des nouvelles et le dépérissement des anciennes, se développe dans la durée. Mais l'évolution institutionnelle n'est pas faite seulement de changements marginaux qui finissent par générer des situations qualitativement nouvelles. Elle procède aussi par sauts et brusques changements d'état, au rythme des *crises institutionnelles* qui modifient la structure des interactions sociales.

²⁸ Cette forme de rétroaction est systématique dans le cas des IR formelles seulement. Par exemple, le changement des règles de fonctionnement interne d'une organisation passe par les IA qui la constituent. Elle est moins visible dans les IR informelles, parce que la communauté constitutive ne s'affirme pas toujours explicitement en tant qu'IA. La médiation institutionnelle peut alors être réduite à sa plus simple expression : les flux de comportement numériquement dominants changent dans l'IA, ce qui modifie l'IR.

²⁹ Par exemple, les langues régionales et les patois ont perdu de leur puissance sous la pression de la scolarisation et le passage des générations. Il en est de même de nombre de règles de sociabilité.

Ces crises diffèrent selon qu'elles concernent des institutions formelles ou informelles, des IA ou des IR :

- Dans le cas des IR informelles, la crise procède d'une invasion, dans la communauté, de nouvelles règles de comportement qui viennent contredire les anciennes. Il en est ainsi notamment des conventions, dont certaines comptent parmi les IR les plus fragiles. L'éclatement des bulles spéculatives en constitue un exemple particulièrement étudié [Aliber R. et Kindelberger C. (2005)]. Les anticipations cessent de se polariser sur le mouvement haussier des prix futurs, les ordres d'achat cessent d'alimenter la hausse, le doute s'installe parmi les opérateurs sur la valeur des titres échangés, et brutalement la convention s'inverse : les ventes paniques se multiplient, ce qui valide le changement de convention en provoquant l'écroulement des prix. Ces phénomènes ne sont pas éloignés de ceux que l'on trouve dans les mouvements de foules, dont relèvent certaines propriétés des « masses » de Canetti et que Durkheim appelle les « courants sociaux » [Durkheim E. (1899), p. 47]. Les IA informelles, qui en sont les moteurs, sont elles aussi transformées par cet effondrement institutionnel. Parfois, elles disparaissent dans la crise et sont recomposées par la coordination renouvelée d'individus porteurs de nouvelles règles de comportements (*genèse*).

- La crise des institutions formelles relève d'autres processus. La *subversion* d'une institution formelle peut être identifiée au processus par lequel des institutions concurrentes acquièrent plus de puissance que celle-ci n'en a pour orienter les comportements des agents. Pour prendre un exemple dans la veine des transformations institutionnelles de la Russie en transition que nous avons utilisée jusqu'ici, la monnaie nationale peut s'avérer de moins en moins utilisée pour certains types de transactions, d'autres moyens de réaliser

l'achat des biens et services (délai de paiement, troc, substituts monétaires, devises) lui étant préférés. De même, les impôts et les taxes sont de plus en plus rarement acquittés, tandis que se développent divers moyens de se soustraire à l'obligation fiscale (arrangements directs avec les officiers de l'administration fiscale, déclarations non sincères, évasions de capitaux à l'étranger, montages commerciaux, financiers ou juridiques maquillant les revenus), qui offrent des solutions de substitution. Plus globalement, en régime de crise des institutions formelles, le conflit, la corruption, l'abus de confiance et l'abus de pouvoir s'étendent, comme autant de manifestations du changement : ils mettent en œuvre toutes les modalités possibles du contournement et du détournement des règles formelles pour contester leur empire. Mais par le fait même que les règles formelles sont inscrites dans un système hiérarchisé, l'expansion des comportements de subversion révèle et élargit les fissures de la hiérarchie institutionnelle tout entière, c'est-à-dire, *in fine*, de la souveraineté de l'État lui-même. Il s'agit bien ici de la mise en évidence, au plan institutionnel, d'un *risque de système*.

Le phénomène est cumulatif, car les boucles de rétroaction que nous avons identifiées pour les régimes d'émergence et de développement de l'institution continuent de fonctionner en régime de crise : comme nous l'avons vu, la puissance de l'IR formelle ne dépend pas seulement du nombre de ceux qui la suivent, par des processus qui relèvent notamment du mimétisme et de l'apprentissage ; elle dépend aussi de la capacité de l'IA qui l'édicte à générer des réponses (*l'auto-correction*, la *sanction*) de nature à neutraliser les comportements qui la contestent, ainsi que nous l'avons vu précédemment. Or, par son processus propre la crise réduit souvent les ressources (financières, administratives, humaines) de l'État, ce qui amoindrit sa capacité de réponse à l'émergence d'institutions

concurrentes susceptibles de subvertir ses IR³⁰. Le processus peut alors aller jusqu'à l'éviction de l'État de certaines sphères d'activité considérées comme prioritaires par d'autres IA devenues dominantes³¹.

Conclusion

Dans ce travail, nous nous sommes efforcés de dégager les principales propositions que l'on peut retirer des théories évolutionnaires et institutionnalistes quant à la manière dont les institutions affectent la coordination des acteurs économiques. L'adoption d'une forme forte d'institutionnalisme et d'une vision large des institutions nous conduit à formuler cinq propositions centrales qui recoupent plusieurs ensembles de travaux au sein des perspectives institutionnalistes et évolutionnaires que nous avons regroupées sous le terme d'« économie institutionnelle du changement ». L'intégration de la notion de hiérarchie institutionnelle nous permet ensuite de procéder à une qualification des modalités de l'influence des variétés d'institutions. Enfin, l'étude de l'évolution institutionnelle, dans sa confrontation avec les comportements des acteurs, débouche sur une caractérisation des régimes d'évolution possibles (genèse, développement et crise) et des conditions dans lesquelles s'opère le basculement d'un régime à l'autre.

Telle qu'elle est présentée ici, l'économie institutionnelle du changement est une théorie positive de l'évolution économique. Un prolongement naturel de notre réflexion consiste à proposer une vision de l'économie normative qui intègre les analyses que nous avons proposées de l'évolution des institutions. En effet, les théories économiques sont elles

³⁰ Par exemple, les acteurs du crime organisé.

³¹ La théorie comme l'histoire suggèrent qu'il est aussi possible d'aboutir à une situation dans laquelle l'État tout entier soit subverti en tant qu'institution, c'est-à-dire entièrement soumis aux directives d'un acteur individuel ou collectif distinct de la communauté dans son ensemble.

mêmes des variétés d'IR et en tant que telles, elles exercent sur les individus une forme d'influence qui passe, notamment, par les propositions de politique économique. Mais en tant qu'institutions, elles évoluent également au contact de leur environnement. L'approche présentée dans cet article doit donc être récursive pour produire une théorie institutionnelle et évolutionnaire de l'économie normative qui soit logiquement cohérente. Dans ce domaine, les programmes de recherches institutionnalistes et évolutionnaires que nous avons confrontés ici nous semblent à même de produire des propositions innovantes et utiles pour l'action.

Références bibliographiques :

Aliber, R. Z., Kindleberger, C. P. [1979] : *Manias, Panics, and Crashes. A History of Financial Crisis*. Hoboken (N.J.) : John Wiley & Sons (éd. orig. 1979).

Aglietta M., Orléan A. [1982] : *La violence de la monnaie*. Paris : Presses Universitaires de France.

Andreff W. [2007] : *Économie de la transition. Transformation des économies planifiées en économies de marché*. Paris : Bréal, 2007.

Aoki M. [2001] : *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Boston (Mass.) : MIT Press.

Aoki M. [2007] : « Endogeneizing Institutions and Institutional Changes », *Journal of Institutional Economics*, Vol. 3, n°1, April 2007, p. 1-31.

Arthur B. [1989] : “Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events”, *The Economic Journal*, 99(394), p. 116-131.

Axelrod R. [1981] : « Emergence of Cooperation Among Egoists », *American Political Science Review*, 75, p. 306-318.

Batifoulier P. (dir.) [2001] : *Théorie des conventions*. Paris : Economica.

Bessy F., Favereau O. [2003] : « Institutions et économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, n° 44, 2003-1, p. 119-164.

Boettke P. J. (Ed.) [1994] : *The Edgar Elgar Companion to Austrian Economics*. Adelshot : Edward Elgar.

Boyer R. [1986] : *Théorie de la régulation : une analyse critique*. Paris : La découverte.

Boyer R., Chavance B., Godard O. (dir.) [1991] : *Les figures de l'irréversibilité en économie*. Paris : EHESS.

Boyer R. [2003] : « Les institutions dans la théorie de la régulation », *Cahiers d'économie politique*, n° 44, 2003-1, p. 79-101.

Boyer R. [2006] : « L'économie des conventions quinze ans après. Un point de vue à partir de la théorie de la régulation », in Eymard-Duvernay F. (Dir), *L'économie des conventions. Méthodes et résultats* (Tome 1), p. 45-66.

Boyer R. [2012] : « Diversité et évolution des capitalismes en Amérique latine. De la régulation économique au politique », *Revue de la régulation*, vol.11, 1^{er} semestre 2012 [en ligne], mis en ligne le 3 mai 2012. URL : <http://regulation.revues.org/9270>

Canetti E. [1960] : *Masse et puissance*. Paris : Gallimard, 1986 (éd. orig. 1960).

Chavance B. [2007] : *L'économie institutionnelle*. Paris : La Découverte (coll. Repères).

Coase R. [1937] : « The Nature of the Firm », *Economica*, 4(16), p. 386–405.

Commons J. R. [1931] : « Institutional Economics », *American Economic Review*, 21 (1931), p. 648-657.

Commons J. R. [1934 :1961] : *Institutional Economics. Its place in Political Economy*. Madison : University of Wisconsin Press, 1961 (éd. orig. 1934).

David P. A. [1985] : « Clio and the Economics of QWERTY », *The American Economic Review*, 75(2), p. 332-337.

Dupuy J.-P. [1989] : "Conventions et Common Knowledge", *Revue économique*, vol. 40, n°2, p. 361-399.

Dupuy J.-P., Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. [1989] : « Introduction », *Revue économique*, numéro spécial « L'économie des conventions », 40(2), p. 141-146.

Easterly W. [2008] : « Institutions : Top Down or Bottom Up ? », *American Economic Review*, 98(2), p. 95-98.

Eymard-Duvernay F. (Dir.) [2006] : *L'économie des conventions. Méthodes et résultats*. Paris : La découverte (2 tomes).

Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. [2006] : « Valeur, coordination et rationalité : trois thèmes mis en relation par l'économie des conventions », in Eymard-Duvernay F. (Dir), *L'économie des conventions. Méthodes et résultats* (Tome 1), p. 23-44.

Durkheim E. [1895:2009] : *Les règles de la méthode sociologique*. Paris : Flammarion, 2009 (éd. orig. 1895).

Favereau O. [1989] : « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, n°40 « L'économie des conventions », mars 1989, p. 121-182.

Frey B. S. [1990] : « Institutions Matter. The Comparative Analysis of Institutions », *European Economic Review*, vol. 34, 1990, p. 443-449.

Granovetter M. [1985] : *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*. Paris : Desclée de Brouwer.

Groenewegen J., Pitelis C., Sjöstrand S.-E. [1995] : *On Economic Institutions*. Adelshot : Edward Elgar.

Hodgson G. M., Screpanti E. [1991] : *Rethinking Economics. Markets, Technology and Economic Evolution*. Adelshot : Edward Elgar.

Hodgson G. M. [1993a] : *Economics and Evolution : Bringing Life Back into Economics*. Cambridge (Mass.) : Polity Press.

Hodgson G. M. [1993b] : « Evolution and Institutional Change. On the Nature of Selection in Biology and Economics », in Mäki U., Gustafsson B., Knudsen C. (Eds), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, p. 222-241.

Hodgson G. M. (dir.) [2007] : *The Evolution of Economic Institutions. A Critical Reader*. Chetlenham (U.K.) : Edward Elgar.

Ivanter, V. [2012] : « La transition macroéconomique et politique », in Sapir J. (dir.), *La transition russe, vingt ans après*, p. 21-66.

Jessop B. [2001], "Institutional (Re)turns and the Strategic-Relational Approach", *Environment and Planning*, 33(7), p. 1213-1237.

Kirman A. [2007] : « Individual and Aggregate Behaviours : of Ants and Men », in Hodgson G. (dir.), *The Evolution of Economic Institutions. A Critical Reader*, p. 34-52.

Kiwit D. [1996] : « Path Dependence in Technological and Institutional Change. Some Criticisms and Suggestions », *Journal des économistes et des sciences humaines – Bilingual Journal of Interdisciplinary Studies*, Vol. VII, n°1, Mars 1996, p. 69-93.

Koleva P., Rodet-Kroichvili N., Vercueil J. [2006] : « Le cahier des charges théorique : une analyse économique évolutionnaire des institutions », in Koleva P., Rodet-Kroichvili N., Vercueil J. (Dir.), « Nouvelles Europes. Trajectoires et enjeux économiques ». Belfort : Presses de l'UTBM, p. 21-72.

Kouvaline D. [2012] : « Les entreprises russes. Évolution des modèles de comportement (1991-2011) », in Sapir J. (dir.), *La transition russe, vingt ans après*, p. 121-182.

Kozul-Wright R., Rayment P. [1997] : "The Institutional Hiatus in Economies in Transition and its Policy Consequences", *Cambridge Journal of Economics*, 21(5), September 1997, p. 641-661.

Langlois R. N., Robertson P. L. [1995] : *Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions*. London : Routledge.

Lazaric N. [2010] : *Les théories économiques évolutionnaires*. Paris : La Découverte (coll. Repères).

Le Moigne J.-L. [1997] : “L'économie entre énergétique et pragmatique : évolution, rationalité et téléologie”, *Economie Appliquée*, Tome L, n°3, p. 53-69.

Lewis D. [1969] : *Convention : A Philosophical Study*. Boston (Mass.) : Harvard University Press.

List F. [1857:1998] : *Système national d'économie politique*. Paris : Gallimard (éd. fr. orig. Capelle, 1857).

Mäki U., Gustaffson B., Knudsen C. (Eds) [1993] : *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. London : Routledge.

Murrell P. [1996] : “How Far has Transition Progressed ?”, *The Journal of Economic Perspectives*, 10(2), Spring 1996, p. 25-44.

Nelson R., Winter S. [1982] : *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge (Mass.): Belknap Press of Harvard University Press.

Nelson R. [1996] : *The Sources of Economic Growth*. Cambridge : Harvard University Press.

North D. C. [1990] : *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge (Mass.) : Cambridge University Press.

North D. C. [1991] : “Institutions”, *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), Winter 1991, p. 97-112.

North D. C. [1997] : “The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem”, *The 1997 WIDER Annual Lecture*. Helsinki (Fin) : 7 March 1997.

North D. C., Wallis J. J., Weingast B. R. [2006] : *Violence et ordres sociaux*. Paris : Gallimard, 2010 (éd. Orig. 2006).

Orléan A. (dir.) [1994] : *L'analyse économique des conventions*. Paris : PUF.

Orléan A. [2011] : *L'empire de la valeur. Refonder l'économie*. Paris : Seuil.

Ould-Ahmed P. [2002] : « Logiques économiques de la fragmentation monétaire. L'expérience de la Russie post-socialiste », *Journal des anthropologues*, n°90-91, 2002, p. 261-282.

Polanyi K. [1944:1983] : *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris : Gallimard, 1983 (éd. orig. 1944).

Potts J. [2001] : *The New Evolutionary Microeconomics. Complexity, Competence and Adaptive Behaviour*. Cheltenham (U.K.) : Edward Elgar.

Rutherford M. [1994a] : « Austrian Economics and American (old) Institutionalism », in Boettke P. J. (Ed.), *The Edgar Elgar Companion to Austrian Economics*, p. 529-534.

Rutherford M. [1994b] : *Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sapir J. (dir.) [2012] : *La transition russe, vingt ans après*. Paris : Éditions des Syrtes.

Schelling T. [1981] : *The Strategy of Conflict*. Cambridge: Harvard University Press, 1981.

Schlack R. F. [1996] : « Economies in Transition : Hypotheses Toward a Reasonable Economics », *Journal of Economic Issues*, vol. XXX, n°2, June 1996, p. 617-627.

Schumpeter J. A. [1911] : *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*. Paris : Dalloz, 1999 (éd. orig. 1911).

Schumpeter J. A. [1939 :1964] : *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New-York : Mac Graw-Hill, 1964 (éd. orig. 1939).

Stiglitz J. [1998] : « More Instrument and Broader Goals : Moving Toward the Post-Washington Consensus », *The 1998 WIDER Annual Lecture*. Helsinki (Fin) : January 7th, 1998.

Stiglitz J. [1999] : « Whither Reforms ? Ten Years of Transition », Communication to the *Annual World Bank Conference on Development Economics*. Washington (D.C.) : 28-30 April 1999, *mimeo*, 31 p.

Taylor F. W. [1911] : *Scientific Management*. New-York : Harper and Row.

Théret B. [2008] : « Les trois états de la monnaie. Approche interdisciplinaire du fait monétaire », *Revue économique*, 2008/4, vol. 59, p. 813-841.

Veblen T. [1898] : « Why is Economics not an Evolutionary Science ? », *The Quarterly Journal of Economics*, 12(4), July 1898, p. 373-397.

Veblen T. [1899] : *Théorie de la classe de loisirs*. Paris : Gallimard, 1970 (éd. orig. 1899).

Veblen T. [1904] : "The Theory of Business Enterprise". New-York : Charles Scribner's Sons, 1936 (1ère éd. 1904).

Vercueil J. [2002] : *Transition et ouverture de l'économie russe (1992-2002) : pour une économie institutionnelle du changement*. Paris : L'Harmattan (coll. « Pays de l'Est »).

Weber M. [1951 :1992] : *Essais sur la théorie de la science*. Paris : Presses Pocket (Coll. Agora) (éd. orig. 1951).

Williamson O. [1975] : *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. New-York : The Free Press.

Williamson O. [1985] : *Les institutions de l'économie*. Paris : Interéditions, 1994 (éd. orig. 1985).

Wilkinson J. [1997] : « A New Paradigm for Economic Analysis ? », *Economy and Society*, vol. 26, n°3, August 1997, p. 305-339.

Witt U. [1991] : « Reflections on the Present State of Evolutionary Economic Theory », in Hodgson G. W., Screpanti E. (Eds) : *Rethinking Economics. Markets, Technology and Economic Evolution*, p. 83-102.

Witt U. [1994] : « Evolutionary Economics », in « Austrian Economics and American (old) Institutionalism », in Boettke Peter J. (Ed.), *The Edgar Elgar Companion to Austrian Economics*, p. 541-548.