



HAL
open science

La corruption institutionnalisée : un nouveau concept issu de l'analyse du monde émergent

Anastassiya Zagainova

► **To cite this version:**

Anastassiya Zagainova. La corruption institutionnalisée : un nouveau concept issu de l'analyse du monde émergent. Economies et finances. Université de Grenoble; Rossijskaâ akademiâ narodnogo hozâjstva i gosudarstvennoj služby pri Prezidente Rossijskoj Federacii (Moskou), 2012. Français. NNT : 2012GRENE015 . tel-00921574

HAL Id: tel-00921574

<https://theses.hal.science/tel-00921574>

Submitted on 20 Dec 2013

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.

THÈSE

Pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE GRENOBLE

Spécialité : **Sciences Économiques**

Arrêté ministériel : 7 août 2006

Présentée par

ZAGAINOVA Anastassiya

Thèse dirigée par **SAMSON Ivan** et **MAU Vladimir**

préparée au sein de l'École Doctorale "Sciences Economiques"

La corruption institutionnalisée: un nouveau concept issu de l'analyse du monde émergent

Thèse soutenue publiquement le **27 novembre 2012**,
devant le jury composé de :

Monsieur Jean CARTIER-BRESSON

Professeur d'économie, Université de Versailles-St Quentin en Yvelines
(Rapporteur désigné par l'UPMF, Grenoble)

Monsieur Mark LEVIN

Professeur d'économie, Ecole des hautes études en sciences économiques
de Moscou (Rapporteur désigné par l'ANE, Moscou)

Monsieur Vladimir MAU

Professeur d'économie, Recteur de la Russian Presidential Academy of
National Economy and Public Administration, Moscou (Directeur de thèse)

Monsieur Ivan SAMSON

MCF, HDR de Sciences Économiques, UPMF Grenoble (Directeur de thèse)

Monsieur Alexandre RADYGIN

Professeur d'économie, Ye.T. Gaidar Institute for Economic Policy, Moscou

Monsieur Ahmed SILEM

Professeur d'économie, Université Jean-Moulin Lyon 3 (Président du Jury)



Remerciements

Le travail de cette thèse est le fruit d'un partenariat entre l'Université Pierre Mendès France de Grenoble et la Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration de Moscou (cotutelle). Ce partenariat a été soutenu financièrement par la Région Rhône-Alpes et par le Ministère des Affaires Etrangères français. A ce titre, je voudrais exprimer toute ma gratitude à ces organisations pour le soutien financier qu'elles m'ont apporté durant les différents stades de mon travail sous forme de bourses d'études, dont la bourse pour la mobilité internationale MIRA et la Bourse d'excellence Eiffel Doctorat.

Je tiens à exprimer ma profonde reconnaissance à mes directeurs de recherches, Vladimir Mau, pour son soutien inconditionnel et son aide précieuse tout au long de ces années de recherche, et mon mentor Ivan Samson pour m'avoir accompagné depuis le DEA et m'avoir permis de m'épanouir en tant que chercheur.

Je remercie M. Jean Cartier-Bresson, M. Mark Levin, M. Alexandre Radygin et M. Ahmed Silem pour avoir accepté de prendre part au jury comme rapporteurs ou membres et pour le temps consacré à la lecture et à l'appréciation de cette thèse.

La réalisation d'une thèse est avant tout un exercice individuel, mais ce travail n'aurait pu être mené à bien sans le soutien que de nombreuses personnes ont pu m'apporter, au sein du laboratoire CREPPEM et de l'Institut de Recherche Espace Europe. J'aimerais exprimer ma gratitude à tout ceux qui ont contribué à la réalisation des enquêtes de terrain, et plus particulièrement à Améziane Ferguene, Abdelmajid Saidi et Arman Akhounbaev, qui ont donné de leur temps et ont mobilisé leurs réseaux au profit de ma recherche.

J'adresse également mes remerciements à ma famille et à mes amis, qui n'ont jamais cessé de croire en moi et qui ont vécu cette thèse avec moi. Je ne saurais trop les remercier pour avoir sacrifié de longs moments lors de la correction du manuscrit et pour les perpétuels encouragements qu'ils ont su m'apporter.

Sommaire

<i>Sommaire</i>	3
Introduction générale	7
<u>PARTIE I : L'orthodoxie de la corruption et ses limites</u>	25
<i>Chapitre 1 : Les pratiques de la corruption</i>	29
Section 1.1 : La grande corruption et la corruption des responsables politiques	32
1.1.1. L'enrichissement et l'accroissement d'influence illégitimes	33
1.1.2. La manipulation des processus politiques en faveur d'intérêts privés	41
1.1.3. La mondialisation de la corruption	46
Section 1.2 : L'abus des pouvoirs administratifs	54
1.2.1. L'extorsion des pots-de-vin par les administrations	55
1.2.2. Les contournements de la réglementation	60
Conclusion Chapitre 1	71
<i>Chapitre II : La grille des approches théoriques</i>	73
Section 2.1 : Les acteurs publics de la corruption	75
2.1.1. L'État moderne et sa bureaucratie	75
2.1.2. Le Léviathan wébérien remis en cause	78
Section 2.2: La corruption est un comportement de recherche de rente	85
2.2.1. Les fondements et postulats de la théorie de recherche des rentes	85
2.2.2. L'application de la théorie de rent-seeking à la corruption.....	90
Section 2.3: La corruption comme conséquence de l'organisation bureaucratique	98
2.3.1. Le modèle à trois acteurs : Principal-Agent-Corrupteur	98
2.3.2. L'interaction des marchés politico-bureaucratique et économique	101
Section 2.4 : La corruption comme symptôme de mauvaise gouvernance	107
2.4.1. Approches empiriques des impacts macro-économiques	108
2.4.2. Le renouvellement idéologique dans les organisations internationales	112
2.4.3. Conceptualiser la gouvernance et mesurer la corruption	118
Section 2.5 : Les limites des paradigmes économiques de la corruption	129
2.5.1. Les postulats théoriques remis en cause	130
2.5.2. La portée limitée du modèle dominant	135
Conclusion Chapitre II	144
CONCLUSION PARTIE I	147
<u>PARTIE II : Le renouveau de la théorie de la corruption</u>	151
<i>Chapitre III : Élaboration des outils théoriques pour une approche structurale de la corruption</i>	154
Section 3.1. Choix d'une approche holindividualiste de la corruption	156
3.1.1. Une reconstruction méthodologique indispensable	156
3.1.2. Pour une méthodologie institutionnaliste historique et pragmatique	162
3.1.3. Définition de la méthodologie retenue pour l'analyse de la corruption	175
Section 3.2. Structures sociétales et contexte de la corruption	182
3.2.1. Contexte culturel des comportements économiques	183
3.2.2. Contexte social et l'importance du relationnel	196
Section 3.3. : Les structures étatiques et les mécanismes de la corruption	221
3.3.1. Les conceptions universalistes et leurs faiblesses	221
3.3.2. La nature des États dans le monde émergent	227

<i>Conclusion Chapitre 3</i>	251
Chapitre IV: Corruption institutionnalisée, un nouveau concept	255
Section 4.1. Contours de la démarche analytique de la corruption institutionnalisée	257
4.1.1. Définir le concept de corruption institutionnalisée	257
4.1.2. Pourquoi accorder une place primordiale aux institutions informelles	260
4.1.3. Les supports empiriques de l'analyse	264
Section 4.2. Institutions informelles et attitudes envers la corruption	276
4.2.1. Relation à l'autorité et tolérance de la corruption	277
4.2.2. Attitudes envers les groupes et encastrement de la corruption	282
Section 4.3. L'inscription de la corruption dans les formes sociales	288
4.3.1. Les relations : l'autre visage de la corruption	288
4.3.2. La coordination relationnelle dans les rapports de corruption	292
4.3.3. La variété des réseaux de corruption	304
Section 4.4. Les caractéristiques des États et la corruption érigée en système	313
4.4.1. Construction d'une typologie des situations néo-patrimoniales	313
4.4.2. Articulations entre les dimensions d'État et celles de la corruption institutionnalisée	316
4.4.3. Les ressources naturelles et le retour de la malédiction du pétrole	324
Conclusion Chapitre 4	330
Chapitre V: Les dynamiques de la corruption et les politiques anticorruption	333
Section 5.1. La corruption institutionnalisée et ses effets	335
5.1.1. Synthèse de l'approche structure-institutionnaliste de la corruption	335
5.1.2. Relations ambiguës de la corruption avec la croissance	344
Section 5.2. Les clés de la lutte contre la corruption institutionnalisée	351
5.2.1. L'expérience contemporaine de la lutte anticorruption	351
5.2.2. Les scénarios d'évolution de la corruption institutionnalisée	356
5.2.3. L'approche de la lutte contre la corruption institutionnalisée.....	369
Conclusion Chapitre 5	378
CONCLUSION PARTIE II	380
CONCLUSION GÉNÉRALE	381
Annexes	389
Bibliographie	415
Table des matières	449

Introduction générale

All models are wrong, but some are useful.
George E. P. Box (1979)

La corruption a été qualifiée par l'ancien président de la Banque Mondiale James Wolfensohn de « cancer » des sociétés modernes, elle nuit au développement économique et délégitime les gouvernements nationaux. Malgré la difficulté de l'exercice, les estimations des coûts de la corruption, c'est-à-dire de l'argent détourné et/ou perdu dans les pots-de-vin, atteint des chiffres astronomiques. Dans le contexte de la crise financière internationale actuelle, savoir que la corruption représente 5% du PIB mondial, c'est-à-dire près de 2,6 bilions de dollars (WEF), dont plus d'un bilions versé en pots-de-vin (Banque Moniale)¹, soulève non seulement la question d'éthique mais surtout de gaspillage et des opportunités perdues. Il n'y a pas de pays au monde qui ne connaît la corruption, seuls l'ampleur et la nature varient d'un pays à l'autre. La corruption pose alors un réel défi aux théories et aux programmes de développement.

Sujet à la mode ou phénomène incontournable : un bref historique

Depuis l'antiquité, le phénomène de corruption agite les esprits les plus brillants. Dès qu'il y a une organisation humaine, il y a une hiérarchisation des pouvoirs ; ceux qui en ont le plus sont les plus sensibles à la corruption, et le pouvoir absolu corrompt absolument. Compte tenu du contexte théologique occidental, la corruption est au départ considérée comme un péché, une dégénérescence, le signe d'une déchéance par rapport à une norme morale. En effet, dans le monde chrétien la richesse est la mère de tous les vices². C'est ainsi que la philosophie politique (Montesquieu, Machiavel, etc.) la voyait, comme une perversion des régimes et de la morale politique. Le sujet de la corruption a évolué en lien avec les préoccupations sur le développement d'abord politique, puis économique.

¹ Chiffre cité par OCDE CleanGovBiz Initiative, Background Brief, 2012
<http://www.oecd.org/cleangovbiz/49693613.pdf>

² Comme en témoigne déjà l'Ancien Testament, «Tu ne recevras point de présent (de pots-de-vin), car les présents aveuglent ceux qui ont les yeux ouverts et corrompent les paroles des justes »

Dans l'histoire contemporaine, la corruption est vue pendant longtemps comme un phénomène réservé aux pays sous-développés, où le manque de modernisation politique et économique crée des opportunités pour la corruption. Un corpus théorique s'est construit durant les années 1960 autour des thèses fonctionnalistes (Huntington, Leff, etc.), défendant l'idée que la corruption est un mal nécessaire pour les PVD ; elle a des fonctions de facilitation des transactions, en mettant de l'huile dans les rouages des machines bureaucratiques peu efficaces. Toutefois, les scandales qui ont éclaté à la fin des années 1960 et début 1970 dans les pays développés (Watergate, etc.), font prendre conscience que les démocraties modernes connaissent également le problème de la corruption. Ainsi, les développements théoriques approfondis ont eu pour déclencheur la reconnaissance que la corruption n'est pas un phénomène propre aux pays en développement. Ce qu'on peut appeler la théorie moderne de la corruption se développe alors durant la deuxième moitié du XX^e siècle, ses évolutions reflètent celles de la compréhension de la corruption : d'un phénomène politique et bureaucratique, elle devient économique puis institutionnelle.

L'intérêt pour le phénomène de la corruption s'est renforcé dans les années 1980 suite aux échecs des politiques d'ajustement structurel imposées par le FMI et la Banque mondiale, et dans un monde où dominent les idées libérales de Thatcher et Reagan sur le rôle néfaste de l'État pour la dynamique économique. La BM, en accompagnant les orientations néo-libérales du FMI, va proposer une vision de la conduite des politiques publiques et recommander une série de réformes libérales. Ces réformes devaient faire connaître aux pays en développement une convergence universelle. Les préceptes libéraux des institutions de Bretton Woods, mobilisés dans les plans d'ajustement structurel des années 1980, ont été résumés par John Williamson en 1989, dans ce qui a été appelé le "Consensus de Washington". Le sujet de la corruption se répand du domaine de la pensée politique vers celle de l'étude des administrations et de la bureaucratie, ainsi que les distorsions qu'elles créent sur les marchés. Le contexte intellectuel étant marqué par l'idée que la croissance est en rapport direct avec l'investissement et l'innovation technologique dans le pays (le modèle de Barro), la corruption est alors comprise comme une défaillance du marché, un obstacle, un surcoût ou surtaxe pour les entreprises etc., ayant un impact négatif sur l'investissement et donc la croissance. Avec l'accélération de la mondialisation, il est devenu indispensable de sécuriser les transactions internationales ; les premières mesures comparatives de la corruption se développent alors à travers le risque-pays dans les domaines politique et/ou économique.

L'incidence de la corruption dans un pays peut être appréhendée à travers la fréquence des références des médias à la corruption ou par le nombre de poursuites et de condamnations pour corruption. Mais ces mesures reflètent aussi la liberté de la presse, l'indépendance et la capacité de la justice et des services répressifs. Les statistiques officielles de la criminalité ne permettent pas une approche comparée des niveaux de corruption, puisqu'elles sont le produit de législations nationales, qui diffèrent grandement au regard de la corruption et qui reflètent plus l'efficacité des autorités pénales que le phénomène lui-même. Dans le but de comprendre les causes et les conséquences de la corruption sur le développement d'un pays, les chercheurs académiques se sont intéressés à la comparaison internationale, basée au départ essentiellement sur des études professionnelles du degré de corruption dans un pays particulier. Ces évaluations étaient parfois compilées par des agences pour déterminer le risque du pays ; les données ainsi réunies étaient vendues aux investisseurs intéressés. Le niveau de corruption d'un pays a été ainsi inscrit dans un classement, un *rating*, selon la terminologie bancaire, qui hiérarchise le contexte du pays, du médiocre au pire. L'une des premières mesures de ce genre est celle de Business International (intégrée depuis 1986 dans Economist Intelligence Unit), qui analyse les risques d'instabilité politique pour appréhender la corruption. BI (désormais EIU) classe, depuis le début des années 1980 et en actualisant mensuellement, plus de cent pays, d'un à dix selon la nécessité de recourir à la corruption

dans les transactions.³ BI fournit également la mesure de la qualité de la bureaucratie. Cet indicateur étant commercialisé auprès des investisseurs internationaux, il n'est que rarement utilisé dans les travaux académiques, le plus célèbre étant l'étude de P. Mauro (1995), qui testait le lien entre la corruption et la croissance. Une autre mesure de ce genre apparaît au milieu des années 1980. Une agence privée de notation du risque, *The Political Risk Service Group* (PRS), développe une base de données (*research data set*) contenant des évaluations annuelles sur la qualité du contexte politique. Celles-ci sont construites à partir des données mensuelles de l'*International Country Risk Guide* (ICRG), l'un des produits du PRS, existant depuis 1980 et couvrant désormais 140 pays. L'indicateur de corruption de ICRG mesure l'abus des fonctions publiques à des fins personnelles, c'est-à-dire la probabilité pour les fonctionnaires de tel ou tel pays de se retrouver dans une situation lui permettant de demander un pot-de-vin. L'indice ICRG est une estimation de la corruption au sein du système politique ; il s'intéresse à la corruption actuelle et potentielle dans sa forme de patronage excessif, de népotisme, de financement secret des parties politiques, de « faveurs contre faveurs », ainsi qu'aux liens entre le politique et le business. Tanzi et Davodi (1997) utilisent l'indice d'ICRG dans l'analyse des liens entre corruption et investissement public et donc avec la croissance.

La fin du XXe siècle connaît des bouleversements historiques dans l'ordre politique international, où la fin de la guerre froide fait naître un nouveau contexte international et amène des considérations nouvelles dans la compréhension de la corruption. Les enjeux géopolitiques étaient de taille et les nouveaux pays souverains entraient dans une grande incertitude quant à la stratégie à adopter. La fin du socialisme a donné une nouvelle impulsion au néo-libéralisme occidental, prouvant l'inefficacité du totalitarisme de l'État. C'est un moment fatidique pour l'impérialisme occidental, car il ouvre de nouvelles potentialités pour promouvoir le modèle de démocratie et d'économie de marché. Le modèle acquiert rapidement le statut d'universel ; il est présenté comme le seul à être apte à faire disparaître la corruption de la vie publique. Les premières années de transition post-socialiste ont vu l'explosion de la corruption, où les pays post-soviétiques sont devenus les pays parmi les plus corrompus du monde. Suite à ces résultats, les grands IFI internationales saisissent durant les années 1990 le dossier "Corruption". L'expérience des programmes de stabilisation économique et les effets des politiques d'aide sur les pays en développement ont été à l'origine d'un regain d'intérêt pour les institutions. En effet, il est apparu de plus en plus clair que les conditions politiques et institutionnelles sont un important facteur de réussite ou d'échec des programmes de développement ; c'est le tournant institutionnaliste dans les sciences sociales et dans l'approche de la corruption. Le renouveau de la pensée théorique, à travers la prise en compte des institutions, conduit à la construction d'un consensus post-Washington, établissant que la clé de la prospérité est la qualité des institutions. La réflexion théorique sur la question de la corruption est alors en pleine renaissance et les études empiriques émergent en nombre.

Les années 1990 sont également l'époque de l'avènement de la macro-économétrie de la corruption, rendue possible grâce à l'apparition des bases de données des indices agrégés de corruption pour de longues périodes, et accessible au grand public, car compilés par des ONG ou IFI. L'indice de perception de corruption (IPC) de Transparency International, qui dresse un palmarès mondial de la corruption, s'impose tant dans les recherches académiques que dans les documents de travail des gouvernements. D'une manière générale (Johnson, 2000), les principales mesures fournissent des résultats comparables, des appréciations convergentes. Dans le tableau ci-dessous, nous présentons les principales mesures de la corruption utilisées dans les études publiques et académiques, dont nous présenterons certains résultats comparatifs dans le deuxième chapitre de la thèse :

³ "The degree to which business transactions involve corruption or questionable payments."

Les principales mesures de la corruption au niveau international

Organisation	Nom de l'indice/d'étude	Objet d'étude	Période couvert	Type d'enquête	Nombre de pays (2008)
BERI, Business Risk Service	Indice du risque politique	Cause interne de l'instabilité politique	Depuis 1966, 3 fois par an	Sondage des experts	50
EIU, Country Risk Service	Risque politique	Relative stabilité politique		Sondage des experts	120
World Economic Forum	Global Competitiveness Report	Qualité des institutions publiques	Annuel depuis 1979	Executive Opinion Survey	134
Political Risk Service	International Risk Guide	Abus de la fonction publique	Mensuel depuis 1980	Sondage des experts	140
UNODC - UNICRI	International Crime Victim Survey	Victimes de l'extorsion	1989, 1992, 1996, 2000, 2004/2005, 2006-2007	Opinion publique	30
	Crime & Corruption Business Surveys			Monde des affaires	4
Pricewaterhouse Coopers	Opacity Index	Climat (coût) des affaires	2001, 2009	Experts & monde des affaires	35
Freedom House	Nations in Transit	Place de l'Etat, efficacité des mesures anticorruption	Annuel depuis 1997	Sondage des experts	28 pays en transition
Banque Mondiale et BERD	World Environment and Enterprise Survey	Paiement illicite dans les transactions	2000	Entreprises	80
	Business Environment and Enterprise Survey		1999, 2002, 2005		27 pays en transition
Banque Mondiale	Worldwide Governance Indicators Contrôle de Corruption	Dans quelle mesure le pouvoir public est exercé pour des gains privés	Bi puis Annuel depuis 1996	Indicateur agrégé (35 sources)	212
Transparency International	Indice de Perception de la corruption	Corruption perçue chez les agents publics et les hommes politiques	Annuel depuis 1995	Indicateur agrégé (13 sources)	180
	Baromètre Mondial de Corruption	Attitude et expérience de la population locale	Annuel depuis 2003	Opinion publique	63
	Indice de Corruption des Pays Exportateurs	Pots-de-vin à l'étranger par les entreprises des puissances économiques	1999, 2002, 2006, 2008	Monde des affaires	22

Source : construit par l'auteur

Les résultats de cette vague d'études empiriques ont servi de fondement à la nouvelle orthodoxie en matière de corruption (Johann Graf Lambsdorff, Stephen Knack, Philip Keefer, Inge Amundsen, Daniel Kaufmann), où son impact négatif sur l'investissement, et donc la croissance, est mis au centre. A l'aube du nouveau siècle, la pensée théorique, supportée par les études économétriques, aboutit à la construction du nouveau paradigme, où la corruption est le symptôme de la mauvaise gouvernance. Avec le nouveau modèle de bonne gouvernance, les bailleurs de fonds intègrent la corruption dans leurs programmes d'aide au développement (Objectifs du Millénaire pour le développement, PNUD). En empruntant des bribes des principales théories de la corruption et se fondant sur les résultats des études économétriques, les IFI, et la Banque mondiale en tête, construisent un "patchwork" éclectique pour concevoir et lutter contre la corruption. Le modèle de bonne gouvernance, devenu un objectif des programmes pour le développement et la condition d'octroi de crédits d'APD, reprend les concepts développés par l'économie politique et l'économie d'information, en y ajoutant les apports de la nouvelle économie institutionnelle. La capacité des agents publics à gérer les affaires publiques et à se doter de bonnes institutions est l'enjeu de la vision renouvelée de

l'État, dont le rôle est désormais d'assurer un environnement favorable à l'investissement privé (garantie des droits de propriété, stabilité politique, etc.). Les concepts de la bonne gouvernance, de la responsabilisation (*accountability*) ou du renforcement institutionnel (*capacity building*) du gouvernement sont pensés comme des instruments de relégitimation de l'État, où il est coordinateur et facilitateur du marché. Bonne gouvernance et démocratie sont étroitement liées. Lutter contre la mauvaise gouvernance, la corruption et la captation de l'État revient à défendre l'économie de marché et la démocratie. Là est le fondement de ce que nous appellerons l'approche orthodoxe de la corruption, résumée dans le modèle de bonne gouvernance. En effet, la formule a acquis un retentissement mondial et est désormais le cap normatif dans les programmes de développement et les discours politiques.

Au début des années 2000, la corruption est sortie du folklore pour entrer dans la rhétorique politique. Il n'y a plus de pays dont les gouvernements ne mettent pas d'accent sur l'importance de lutter contre la corruption, et indépendamment du niveau de développement économique (économie de marché) et politique (démocratie), la corruption est au coeur des tous les discours. D'ailleurs, pour sensibiliser la population à ce problème, l'Assemblée générale de l'ONU (résolution 58/4 du 31 octobre 2003) a déclaré le 9 décembre « Journée internationale de lutte contre la corruption ». Sous l'impulsion de la dynamique intellectuelle internationale (publique et privée), la corruption est devenue un sujet à la mode incontournable, ce qui a surtout permis de prendre conscience de l'omniprésence et de l'ampleur du phénomène dans le monde. Elle suscite désormais des études aussi foisonnantes qu'hétérogènes.

La corruption, qu'est-ce que c'est ? L'incontournable question de sa définition

Actuellement, on peut dire qu'il y a autant de définitions de la corruption que d'approches. En effet, la recherche d'une définition de la corruption est compliquée, écrit Theobald (1990), par le fait que la corruption est inséparable des questions touchant à la morale publique et à la morale en général. C'est ainsi que la définition de la corruption trouve son origine dans la réflexion occidentale sur l'éthique. L'« impératif catégorique » kantien définit le devoir comme une contrainte, le pouvoir n'est intègre que s'il est assumé par des justes, ceux qui obéissent à l'impératif (Rocca, 1994). Dans l'inspiration de J. Rawls le juste est ce qui comble le fossé entre pauvres et riches. La morale est rationnelle, ce qui la rend universelle. Un comportement rationnel d'un individu de « faire au mieux pour tous », une sorte de raison pratique, devient le devoir. Pour définir l'éthique et le devoir d'agents publics, M. Weber (1921) propose le modèle de l'Etat légal rationnel. L'autorité légale-rationnelle est celle des Etats modernes, elle repose sur un ensemble de règles de droit logiquement assemblées, faisant l'objet d'un consensus. L'histoire des Etats-nations modernes est fondée sur la tentative de faire émerger le bien public en le distinguant du bien privé. La démocratie a consisté à radicaliser la séparation public/privé, où le bien public repose sur le « collectif » comme fondement de la société. Les pays se dotent alors d'un "statut de la fonction publique", et inventent des codes d'éthique pour préciser les spécificités et les risques d'un métier. Ainsi, les règles, les codes et les guides sont destinés à préciser les comportements à observer suivant les circonstances, les attitudes recommandées et celles qui sont inacceptables. Ces "codes", qu'ils soient de conduite, d'éthique ou de déontologie, cherchent à trouver une solution au problème que pose la responsabilité personnelle de l'agent vis-à-vis de ses subordonnés, de ses collègues ou de ses supérieurs. Le code d'éthique pour les fonctionnaires doit prendre en compte la plupart des situations habituelles et indiquer les droits, mais aussi les devoirs, du fonctionnaire et précise, en outre, les sanctions qui pourraient le guetter en cas de non-application des dispositions figurant dans le statut. L'acte de corruption devient ainsi un abus de pouvoir pour satisfaire des intérêts particuliers, la corruption sacrifie l'intérêt commun à l'intérêt particulier. La sophistication des codes de conduite (généralement à travers le code pénal) est possible et est généralement efficace dans la plupart des pays

occidentaux de droit latin, mais il n'en est pas de même partout. En effet, non seulement la domination légale-rationnelle n'est pas toujours effective dans les pays en développement, mais en plus le manque de capacités techniques entrave la construction de lois sophistiquées.

Dans son sens juridique, la corruption est donc un acte par lequel une personne investie d'une fonction déterminée, publique ou privée, sollicite ou accepte un avantage en vue d'accomplir ou de ne pas accomplir un acte entrant dans le champ de ses fonctions ; la corruption apparaît ainsi comme une violation du devoir de probité. La typologie de définitions de la corruption (surtout) politique, proposée par A.Heidenheimer (1970), demeure toujours le principal outil de classification en cette matière. L'auteur distingue trois grandes catégories de définitions, axées respectivement sur l'exercice de la fonction publique (*public-office centred*), sur l'intérêt public (*public interest-centred*) et sur les mécanismes du marché (*market-centred*). La première (*public office centered*) concerne un comportement déviant par rapport aux normes établies d'un agent public pour des objectifs professionnels, privés (famille, amis etc.) ou pécuniaires. Dans cette conception legaliste, l'acte de corruption est ce qui viole les lois formelles de comportements des élus politiques et administratifs. Les auteurs comme J.S.Nye ou G.Myrdal ont adopté cette approche. D'ailleurs, la définition de la corruption donnée par Nye (1967⁴) est l'une des plus utilisées et est assez proche de la définition juridique utilisée dans les pays occidentaux. Cette définition a longtemps été la plus employée et figurait fréquemment dans les travaux académiques et rapports gouvernementaux. Selon lui, la corruption est « un comportement déviant par rapport aux obligations normales d'un fonctionnaire pour des raisons privées (famille, relations pécuniaires ou de gains de statut), ou qui viole les règles de fonctionnement à la suite d'influences privées. Ceci implique l'acceptation de pots-de-vin, le népotisme et le détournement de ressources publiques etc.» (Nye, 1967, p.419). Cette définition 'public office centered' a été progressivement délaissée du fait de son caractère normatif, valable seulement dans les démocraties occidentales modernes, et marquée ainsi par un fort biais culturel. Par ailleurs, l'agent public peut respecter les règlements, d'autant plus quand ces règles sont mal définies et archaïques, tout en violant l'intérêt public. Une deuxième catégorie de définitions (*public interest-centred*) se concentre non pas sur le statut légal d'un acte, mais sur ses effets. Les définitions relatives à l'intérêt public relèvent le conflit d'intérêts et le trafic d'influence. Dans la définition fonctionnelle basée sur l'intérêt général, l'acte de corruption est ce qui viole l'ordre civique ou public et menace la stabilité du système social. Cette définition suppose de définir *a priori* l'intérêt général et postule que tout acte de corruption est nuisible à « l'intérêt commun ». Toutefois, l'observation comparative même des sociétés occidentales montre la variation des conceptions de l'intérêt public. Ce biais est renforcé lorsqu'on regarde les pays émergents et en développement, où la variété est encore plus importante. Enfin, les définitions en terme de théorie marchande (*market-centred*) se veulent être applicables tant aux économies occidentales qu'aux économies contemporaines en développement. Dans cette conception, actuellement dominante, les agents publics considèrent leur position comme autorité pour maximiser des gains personnels en distribuant les avantages publics ; la position publique est un business où il faut maximiser les profits. Le pouvoir est considéré comme une marchandise vendue par les fonctionnaires et les politiques sur un marché. La corruption n'est qu'une transaction entre un vendeur qui exige de l'argent et un acheteur qui veut acquérir une marchandise (contrats, autorisations, appui politique). Le prix est fixé par le marché en fonction des coûts et des avantages. Nous consacrerons une partie de notre thèse à la présentation et à la discussion de cette approche marchande.

Dès que la référence normative de l'Etat se trouve dans le modèle de l'Etat légal rationnel, la corruption est définie dans le code pénal national, qui précise les acteurs concernés (agents

⁴ "Corruption is behavior which deviates from the normal duties of a public role because of private-regarding (personal, close family, private clique) pecuniary or status gains; or violates rules against the exercise of certain types of private-regarding influence. This includes such behavior as bribery, nepotism and misappropriation"

publics) et les sanctions envisagées. Du point de vue normatif, les formes de corruption et ses sanctions sont de deux types. D'un côté, des infractions pénales, définissant un comportement précis et sa sanction (corruption active et passive, ingérence, concussion, atteinte à l'égalité des chances dans les marchés publics). À l'autre extrémité se trouvent des comportements socialement discutables, mais dont le mode de sanction reste imprécis (lobbying, évasion fiscale, création de sociétés écran offshore, cas de pantouflage, etc.). Le droit est ainsi le reflet de la hiérarchie des intérêts et valeurs sociales considérés comme méritant une protection particulière à une période et dans un lieu donnés (Lascoumes, 1999). Les principales divergences qui demeurent entre les divers codes nationaux concernent la nature des agents, le moment où la relation de connivence doit intervenir (avant/après la faveur) pour tomber sous la norme pénale, et l'existence de la distinction des initiatives (active/passive). Au fur et à mesure de l'éclatement de scandales politiques, les législateurs perfectionnent les lois afin de prendre en compte toutes les formes de corruption.

Depuis le début des années 2000, avec l'avènement des conventions internationales dans la lutte contre la corruption, les pays intégrés dans la mondialisation sont de plus en plus contraints d'harmoniser leurs législations avec les exigences des grands bailleurs de fonds. Ainsi, les principales organisations internationales et bailleurs de fond sont devenus d'importants producteurs de textes normatifs et d'études approfondies en matière de corruption. La Banque mondiale, pionnier de la lutte contre la corruption au niveau international, l'a définie comme étant l'«abus d'une charge publique à des fins personnelles», mettant ainsi l'accent exclusivement sur le secteur public. L'abus de la fonction publique a lieu lorsqu'un agent public accepte, sollicite ou extorque un pot-de-vin. C'est également le cas lorsqu'un agent privé offre des pots-de-vin pour circonvenir les processus et politiques publiques pour des avantages concurrentiels et des profits, ainsi que lorsqu'aucun pot-de-vin n'est versé et l'abus est pour des intérêts personnels, comme dans le cas du népotisme, du patronage, du détournement de fonds, du vol de biens de l'Etat (BM, 1997, p.8). Même si la BM reconnaît l'existence de la corruption dans le secteur privé, elle se concentre sur le secteur public, expliquant que, dans ce secteur, elle est un problème incontestablement plus sérieux pour le développement. Son contrôle est alors le prérequis pour lutter contre la corruption dans le secteur privé (*ibid.* p.11). C'est aussi la définition pratique de l'USAID (1999, p.5), ainsi que d'une manière générale des organisations américaines comme Freedom House ou Heritage Foundation. La définition de l'OCDE est également très proche de celle de la BM et se porte sur utilisation de la fonction publique pour des gains privés ; elle se focalise surtout sur l'agent public étranger : "le fait intentionnel, pour toute personne, d'offrir, de promettre ou d'octroyer un avantage pécuniaire indu, directement ou par des intermédiaires, à un agent public étranger, à son profit ou au profit d'un tiers, pour que cet agent agisse ou s'abstienne d'agir dans l'exécution de fonctions officielles, en vue d'obtenir un marché ou un autre avantage indu dans le commerce international" (OCDE, 2008, p.30). Afin de dépasser les spécificités nationales, les agences internationales désignent la corruption comme tout abus de prérogatives publiques à des fins d'enrichissement personnel. Une telle définition englobe toutes les déviations de toutes les personnes titulaires d'un pouvoir public : hommes politiques, bureaucrates, magistrats. Pour ces organisations, il est surtout question de corruption active ou passive entre un fonctionnaire et un particulier.

D'autres organisations ouvrent leur définition au secteur privé et cherchent à élargir le terme de corruption. Ainsi, au départ pour PNUD (1999, p.7,) la corruption est « l'abus des pouvoirs publics, d'une charge publique ou d'une autorité à des fins personnelles à travers extorsion, trafic d'influence, népotisme, fraude et détournements», puis, avec la convention de l'ONU, la définition est élargie. Elle est alors définie comme « le fait de commettre ou d'inciter à commettre des actes qui constituent un exercice abusif d'une fonction (ou un abus d'autorité), y compris par omission, dans l'attente d'un avantage ou pour l'obtention d'un avantage, directement ou indirectement promis, offert ou sollicité, ou à la suite de l'acceptation d'un

avantage directement accordé, à titre personnel ou pour un tiers » (PNUD, 2003). La Banque asiatique de développement (BAsD) donne une définition étendue, affirmant que la corruption résulte du comportement d'agents du secteur public ou du secteur privé, par lequel ils (ou leurs proches), s'enrichissent de façon indue ou illicite, en utilisant de façon détournée la fonction qu'ils occupent. Pour le Conseil de l'Europe et, notamment le Groupe d'Etats contre la corruption (GRECO), elle "comprend les commissions occultes et tous autres agissements qui impliquent des personnes investies de fonctions publiques ou privées, qui auront violé leurs devoirs découlant de leur qualité de fonctionnaire public, d'employés privés, d'agents indépendants ou d'une autre relation de ce genre, en vue d'obtenir des avantages illicites de quelque nature que ce soit, pour eux-mêmes ou pour autrui." (COE, 1996, p.27)⁵. Le but d'une telle définition était de couvrir l'ensemble des domaines d'intervention possibles pour le COE. D'une manière générale, la définition de travail, pratique mais vague, celle qu'utilisent la plupart des décideurs politiques, est la définition de Transparency International⁶. Elle est peut-être la plus simple et la plus inclusive, soit la définition encyclopédique : « l'abus des pouvoirs confiés à des fins personnelles ». Il peut, ici, s'agir d'un pouvoir politique, économique, social ou encore religieux et non seulement public.

Le choix de la définition de la corruption modifie l'étendue de la notion et, ainsi, les actes qui entrent dans le champ d'application de la définition. Pour éviter les difficultés liées aux particularités locales, les organisations internationales privilégient une conception large de la corruption (Louis G., 2007). Ce faisant, elles produisent une vision sans nuance de la corruption, en ne distinguant pas les différents types et formes de corruption, et ne permettent pas, ainsi, de réduire l'opacité qui entoure les actes de corruption. La conception la plus répandue de la corruption implique l'hypothèse de l'existence d'une séparation entre sphère publique et privée, ainsi que d'un État de droit ; ceci rend sa portée analytique très limitée, car ces caractéristiques ne sont réellement existantes que dans une minorité de pays du monde, les pays ayant une démocratie moderne établie. La définition normative orthodoxe ne rend pas compte des pratiques systémiques et organisées telles que le clientélisme ou les réseaux de favoritisme, répandus surtout dans le monde émergent, mais également dans de nombreux secteurs des pays développés. De notre point de vue, la définition de corruption nécessite d'explicitier les hypothèses sur les conditions d'intégration des individus à la société, et leur position et comportements face aux règles du jeu.

Un phénomène complexe et multidimensionnel

La revue de la littérature académique sur la question de la corruption nous enseigne que la corruption est un phénomène multidimensionnel ; elle est fonction des nombreux facteurs tant économiques que politiques et sociaux. Malheureusement, selon la famille de pensée d'inspiration légale, sociale, politique ou économique, la corruption n'est pas appréhendée de la même façon. De ce fait, les études de corruption peinent souvent à saisir toute sa complexité, puisqu'elles ne s'intéressent qu'à un aspect du phénomène. De la même façon, le corpus théorique de l'orthodoxie de la corruption, c'est-à-dire la compréhension actuelle la plus répandue de ce phénomène, est économique. Elle appréhende la corruption avec les outils du *mainstream* économique et la conçoit comme une transaction sur un marché de faveurs, où les offreurs et les demandeurs s'affrontent, et un prix s'établit. Avec une théorie d'action utilitariste, l'orthodoxie s'intéresse aux incitations des acteurs à se livrer à un acte de corruption, ce qui est une déviance par rapport aux règles établies, en fonction des avantages et inconvénients d'une telle stratégie. Il s'agit donc d'un comportement volontaire, alimenté par la cupidité des humains. L'approche économique est ainsi cloîtrée au domaine des interactions individuelles dans la sphère marchande et a une vision historique. Nous

⁵ CONSEIL de l'EUROPE, *Programme d'Action Contre la Corruption*, 1996
http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/documents/otherbasictexts_fr.asp (accès 01.08.09)

⁶ http://www.transparency.org/news_room/faq/corruption_faq

étudierons en détail cette approche orthodoxe de la corruption et nous chercherons ses faiblesses intrinsèques. Quoi qu'il en soit, pour l'instant, nous pouvons surtout souligner qu'avec le cadre interprétatif économique de la corruption, une part importante dans la variance de la corruption entre les pays reste inexpliquée.

L'anthropologie, la sociologie, les sciences politiques, les sciences de gestion ou encore la psychologie se sont également penchées sur la question. Ces différentes approches apportent des éléments explicatifs variés et cherchent les origines de la corruption dans les esprits des protagonistes de la corruption ou dans le regard des autres (tolérance), dans le conditionnement social et l'histoire du phénomène, dans les régimes politiques et les structures de l'État, dans les aires culturelles et les traditions ancestrales, etc. La multi-dimensionnalité du phénomène nous oblige à adopter une démarche transversale et à tenir compte des apports des études extra-économiques, afin d'avoir une compréhension la plus complète possible du phénomène de corruption. Dans ce travail de recherche, nous nous efforcerons de construire une approche complémentaire à la l'orthodoxie, qui tentera de réunir les enseignements non seulement économiques mais aussi politiques et sociaux des analyses de la corruption.

Problématiques de recherche

Le travail de cette thèse porte sur l'étude d'un phénomène universel, mais dont les finalités restent souvent mal comprises. La thèse vise à élaborer une méthodologie d'analyse approfondie, permettant de saisir les réalités du phénomène et d'expliquer sa persistance dans le monde émergent. Nous nous demandons donc comment expliquer la persistance du phénomène de corruption dans le monde émergent. S'agit-il d'une fatalité ou de faiblesses inhérentes à l'approche dominante du phénomène ? Nous chercherons à moderniser notre compréhension de la corruption, afin d'améliorer l'efficacité des politiques anticorruption. Dans ce cadre, nous nous poserons une série de questions sous-jacentes, qui nous amèneront à élargir notre approche et à développer une nouvelle grille analytique.

En premier lieu, il nous est nécessaire d'évaluer l'approche orthodoxe de la corruption. Il nous faut donc définir et décrire en quoi elle consiste, quelles pratiques y sont incluses et quels outils théoriques sont mobilisés pour les expliquer. En effet, une série de pratiques relèvent de ce qu'il est désormais conventionnel d'appeler la corruption politique et la corruption bureaucratique. La démarche standard comprend donc la qualification des comportements classés dans la catégorie de la corruption et les apports théoriques explicatifs associés à ces pratiques, l'ensemble permettant d'établir une liste de mesures pour éradiquer le phénomène (triptyque causes, effets, et si négatifs moyens de lutter). L'approche orthodoxe, que nous allons présenter ici, est le fruit d'un mix des théories développées à partir des années 1970 et que la Banque Mondiale a légitimées au début des années 2000, sous la forme du paradigme de bonne gouvernance. Ensuite, il est indispensable de faire une lecture critique de cette orthodoxie et de nous poser la question si elle est suffisante, et sinon quels facteurs échappent à notre compréhension faute d'outils théoriques appropriés. Nous devrions alors questionner sa pertinence théorique et sa portée pratique, autrement dit évaluer si ces apports théoriques sont réalistes, et s'ils permettent une lutte efficace contre la corruption. Et pourquoi alors la corruption persiste dans les pays émergents et en développement ?

Chercher à répondre aux faiblesses inhérentes de l'approche économique utilitariste de la corruption conduit à élargir notre cadre interprétatif de la corruption. L'orthodoxie de la corruption s'appuyant sur le *mainstream* économique, elle est mal outillée pour l'analyse de l'enracinement du phénomène dans les sociétés des pays émergents et en développement. En effet, nous ne pouvons pas ignorer que la corruption, dans la plupart des pays du monde, n'est pas simplement une aberration ou une déviance dans les comportements ; elle est tellement

généralisée et profondément ancrée qu'elle est souvent une règle de comportements plus qu'une exception. Nous pensons que les politiques anticorruption rencontreront des résistances et n'auront pas d'impacts estimés tant que la compréhension du phénomène visé ne se limitera qu'à l'une de ses nombreuses expressions et délaissera les facteurs structurels à l'origine de sa vivacité. Afin de pouvoir capturer le phénomène de corruption dans toute sa complexité, il est indispensable d'approfondir notre démarche théorique, mais comment réunir dans une approche englobante les aspects multiples de la corruption ? Quel changement paradigmatique ? Il nous est, en fait, nécessaire de procéder à un renouveau épistémologique et méthodologique de la compréhension théorique du phénomène. Dans ce but, il nous apparaît indispensable de nous éloigner des postulats méthodologiques de l'orthodoxie (individualisme méthodologique, rationalité instrumentale, etc.) de la corruption, afin d'intégrer dans l'analyse les avancées théoriques des écoles hétérodoxes contemporaines. Nous soutiendrons dans cette thèse que, pour comprendre les formes profondes (*deep*) de la corruption, il est essentiel de changer de paradigme fondamental pour une approche structuro-institutionnaliste de la corruption.

L'élaboration de nouveaux outils théoriques permettant de capturer les facteurs structurels de la corruption nous amène à la construction d'une théorie révisée et modernisée de la corruption, où ses origines trouvent leur explication dans les structures sociétales. Nous montrerons que dans les comportements de corruption, les acteurs ne sont pas guidés uniquement par des préoccupations instrumentales, mais aussi par un ensemble d'institutions, formelles et informelles, véhiculées par les structures sociétales. Resituer l'impact des institutions informelles au cœur des pratiques de corruption permet de prendre en compte les facteurs délaissés par l'orthodoxie, qui s'intéresse, presque exclusivement, au rôle des institutions formelles (droit de propriété, réglementations, lois, etc.). Nous développerons dans cette thèse la théorie de la corruption institutionnalisée, qui, complémentaire à l'approche orthodoxe, s'intéresse à la corruption endémique et systémique dans les pays émergents et en développement pour mettre en lumière les facteurs non seulement économiques mais également socio-politiques. La définition opérationnelle de la corruption institutionnalisée que nous construirons est:

Un ensemble de pratiques érigées en règles normatives tacites, consistant en une utilisation par des personnes privées ou publiques de positions de pouvoir (autorité, capacités, responsabilités, etc.) dans le but privé d'acquisition de biens, d'actifs, d'avoirs, de statuts, etc. mais surtout de pouvoirs d'influence (capacités d'agir et de faire agir). La principale caractéristique de la corruption institutionnelle est qu'il s'agit d'un phénomène situé et encastré, c'est-à-dire qu'il est inséparable d'un contexte culturel, social et étatique particulier à une époque donnée, au cours de laquelle il a pu devenir une règle de comportement.

Mettre l'accent sur l'inscription du phénomène dans un lieu et un moment donnés a des objectifs conceptuels et n'empêche pas de mettre en lumière les mécanismes qu'on trouve systématiquement lorsqu'on est en présence d'une corruption institutionnalisée. L'approche en terme de corruption institutionnalisée, qui est une règle de comportement (et non pas une déviance) inscrite dans des formes sociales spécifiques, nous amène à nous interroger sur le rôle de la culture pour la détermination de la corruption. Loin des conceptions déterministes sur l'existence d'une "culture de corruption", nous nous intéresserons aux divers aspects culturels qui favorisent l'enracinement de la corruption en influençant l'organisation sociétale, tant à travers les structures sociales (communautés, groupes, réseaux, etc.) que les structures étatiques. Dans cette logique, nous serons amenés à étudier comment les structures sociales contribuent au fonctionnement de la corruption et comment les structures étatiques interviennent dans la reproduction de la corruption institutionnalisée. Le nouveau cadre analytique, permettant la compréhension du phénomène de corruption institutionnalisée, ouvrira ainsi de nouvelles pistes pour l'élaboration des programmes anticorruption.

En effet, la théorie de la corruption institutionnalisée nous permet de réexaminer la pertinence des programmes de lutte anticorruption et de comprendre les impasses qu'ils ont connues lors de leur application dans les pays émergents et en développement. Ceci notamment en mettant en lumière la dynamique spontanée et auto-renforçante de la corruption institutionnalisée, qui doit être mise en perspective avec les questions de dynamique institutionnelle plus globalement. La sortie de la corruption institutionnalisée soulève de nombreux enjeux structurels et connaît des résistances de la part des élites corrompues, car une lutte anticorruption remettra en cause leurs positions acquises (positions dominantes sur le marché et capacité d'influer les processus politiques). Il nous faut alors étudier les voies possibles de transformations vertueuses des structures sociétales qui amèneront le changement des pratiques et ainsi une réduction de la corruption institutionnalisée. Quels sont les leviers susceptibles d'enclencher une évolution graduelle et endogène vers moins de corruption ? Quelles dimensions sont à privilégier lors de la conception des politiques de lutte contre la corruption institutionnalisée ? Nous montrerons ainsi le rôle déterminant dans la lutte anticorruption non pas de l'État (dont les caractéristiques néo-patrimoniales peuvent conduire à des trappes à la corruption institutionnalisée), mais des acteurs, c'est-à-dire des élites et des citoyens dont les comportements actualisent ou modifient les structures sociétales à l'origine de l'enracinement de la corruption. En effet, nous nous efforcerons d'étudier comment transformer les faiblesses en des forces qui seront moteurs de changements. De plus, nous soulèverons les questions des impacts de la globalisation ou des contraintes économiques sur la dynamique de la corruption institutionnalisée. Ainsi, notre approche théorique originale nous donnera les outils et les pistes pour une amélioration de l'efficacité de la lutte contre un phénomène profondément ancré dans de nombreuses sociétés. Il nous faudra d'ailleurs, reconnaître que la corruption institutionnalisée n'est pas uniquement le problème des pays en développement, mais que le concept est également pertinent pour les pays développés.

Hypothèses et méthodes

Notre travail de recherche se propose de construire un cadre conceptuel et interprétatif de la corruption, et plus particulièrement lorsque sa généralisation et l'acceptation font qu'elle devient une norme de comportement. Les outils de l'orthodoxie économique de la corruption ne parviennent pas à saisir les déterminants structurels d'une telle corruption, ce pourquoi nous nous distinguons d'une telle démarche en faveur d'une approche structuro-institutionnaliste. Nous construirons notre approche en nous appuyant sur les dernières avancées théoriques en sciences économiques, réunies au sein de l'école d'"économie politique institutionnaliste", développées notamment par la *French political economy*, qui associe en son sein de nombreux auteurs hétérodoxes (Alain Caillé, Philippe Steiner, Peter Hall, Geoffrey Hodgson, etc.). Nous mobiliserons ainsi des outils théoriques pertinents pour saisir la complexité du phénomène de corruption et intégrer ses déterminants tant économiques que socio-politiques.

En puisant à la fois dans les études de cas, nos analyses empiriques et les concepts théoriques hétérodoxes, nous avons construit une approche positive dans laquelle la construction théorique permet d'expliquer les faits réels. Nous adoptons ainsi une démarche compréhensive et explicative wébérienne, autrement dit notre construction est fondée sur l'observation et vise à « rendre compréhensifs » les faits constatés, à leur donner du sens. Il s'agit de comprendre pour mieux expliquer. Ici, l'interprétation permet de mettre en évidence les causalités. Les éléments constitutifs de notre théorie sont ainsi construits progressivement dans le va-et-vient entre la théorie et le terrain.

Du côté du terrain, nous mobiliserons des études de cas tirées de nos recherches personnelles, ainsi que des travaux empiriques en sciences sociales. Nous avons également réalisé une collecte de données à l'aide d'une enquête d'opinion auprès d'experts (méthodologie

DELPHI), ce qui nous a fourni des statistiques descriptives de situations particulières ; nous avons ensuite complété la caractérisation des diverses configurations à l'aide de statistiques exploratoires multidimensionnelles (analyse factorielle multiple). Notre recherche visait une approche comparative internationale dans le but de tirer des leçons pertinentes des diverses expériences nationales à travers le monde. Nous nous sommes particulièrement penchés sur les cas des pays en transition vers l'économie du marché et avons illustré nos propos avec les exemples de la Russie, du Kazakhstan, de la Géorgie et de l'Algérie, où l'enquête de terrain a été conduite. Avec cet échantillon, nous nous sommes dotés d'un terrain d'analyse capturant les diverses grandes caractéristiques des pays émergents, en transition ou en développement ; il nous permet de tester nos hypothèses théoriques et de tirer des enseignements pertinents sur l'ensemble du monde émergent.

De son côté, notre construction théorique, avec une démarche compréhensive, adapte une posture épistémologique holindividualiste, qui intègre à la fois les explications structurelles des phénomènes sociaux tout en laissant place égale à l'action individuelle. Avec cette posture épistémologique, nous sortons du vieux débat répétitif et stérile sur l'opposition entre individualisme et holisme méthodologique, car les deux sont utiles à l'analyse scientifique. Nous considérons que, d'une part, les individus réagissent par rapport aux déterminismes (historiques, culturels, sociaux, etc.) qui pèsent sur eux, mais que d'autre part, ils sont les propres créateurs d'une partie de ces déterminismes. Nous appréhendons ces déterminismes à travers les différentes structures sociétales (prescriptions culturelles, formes sociales, structures étatiques). Ainsi : *H1: Hypothèse d'holindividualisme*, selon laquelle les structures sociétales, par l'intermédiaire des institutions, influencent les comportements des individus, que ces derniers contribuent à construire. Dans cette causalité circulaire, la partie « Structures – Comportements » permet d'expliquer les origines, ainsi que les inerties et la reproduction de la corruption, tandis que la partie « Comportement – Structures » traduit la dynamique de la corruption. La médiation par les institutions est un élément clé de la logique circulaire. De cette manière, nous nous distinguons de l'approche orthodoxe de la corruption concernant la théorie de l'action (choix rationnels) pour adopter *H2: Hypothèse d'homo institutionalis*, où les comportements corrompus des agents économiques suivent les règles, quelles que soient ces règles, c'est-à-dire les institutions formelles mais surtout informelles. En effet, nous répondons à l'une des faiblesses de l'approche orthodoxe en accordant une place centrale aux institutions informelles. Nous apporterons ainsi des enseignements complémentaires par rapport à l'orthodoxie qui s'intéresse particulièrement aux institutions formelles. Par ailleurs, adopter une approche institutionnaliste nécessite un positionnement par rapport aux divers courants institutionnalistes existants quant aux hypothèses sur le contenu, le rôle et la dynamique des institutions. Un positionnement sous l'institutionnalisme socio-historique (Douglas North, Bernard Billiaudot, Peter Hall, Kathleen Thelen, etc.) dans l'étude de la corruption nous amène à considérer à la fois les idéologies, les croyances ou les modes de penser qui permettent une justification des pratiques de la corruption, ainsi que l'historicité de l'objet de l'étude renseignant sur les évolutions qui ont pu être propices ou fatales à la propagation des pratiques de la corruption. En effet, si les institutions sont *path dependent*, c'est l'action des individus qui les active ou pas, tout en les façonnant continuellement ; autrement dit, les individus ne font pas que suivre les normes, ils en sont également les architectes.

Reconnaître l'influence de structures nous rapproche de la démarche de la nouvelle socio-économie (Mark Granovetter, Philippe Steiner, Walter Powell, Bénédicte Reynaud etc.), qui étudie les faits économiques comme des faits sociaux, où une importance centrale est accordée à la dimension des relations sociales. Les structures relationnelles interviennent dans l'interface entre le niveau micro (individu) et macro (société), leurs formes et leurs caractéristiques ont une portée explicative dans l'analyse des phénomènes de la corruption. Nous adaptons alors *H3: Hypothèse de l'encastrement*, selon laquelle rien ne peut être

compris sans tenir compte du contexte de l'action, ce dernier étant à la fois culturel, social et étatique (structures des pouvoirs). La théorie de l'action retenue repose sur la rationalité procédurale et située des agents économiques. Cette rationalité est notamment tributaire des appartenances des individus (groupes, communautés, clans, réseaux, etc.). Les individus ne sont pas définis par leurs attributs mais par leurs relations. Ces relations, constituant des réseaux sociaux (qualificatif général des formes sociales que nous retenons), sont porteuses de confiance et de normes de comportements (en particulier de réciprocité ; elles permettent ainsi aux acteurs de gérer l'incertitude et de construire des stratégies à long terme. Autrement dit, les interactions des acteurs recourent aux dispositifs de coordination par les réseaux (Walter Powell, Brian Uzzi, Jean Cartier Bresson, etc.) conjointement à la coordination par les marchés et/ou par la hiérarchie. C'est *H4: Hypothèse de mixité des modes de coordination*. En effet, la corruption dans les pays émergents et en développement n'est que rarement une relation marchande pure, elle est même plus souvent basée sur la proximité et les liens personnels qui existent entre les protagonistes. Les relations de corruption se greffent sur les interrelations au sein des réseaux sociaux, qui parcourent en filigrane les marchés formels. Le recours aux réseaux personnels permet de "stabiliser" les rapports de corruption, car ils sont porteurs d'une régulation inhérente. La corruption s'institutionnalise lorsqu'un ensemble d'institutions et de règles du jeu induisent certains comportements qui, devenant à terme une régularité partagée et anticipée, évoluent en une norme de comportements, rejoignant ainsi le lot des institutions qui influencent les actions individuelles et collectives.

Nous voyons ainsi une certaine organisation des rapports de corruption institutionnalisée grâce aux diverses formes de "réseaux de corruption" (entraide, clientélisme, etc.), reflets des liens de dépendances et d'interdépendances qui se développent dans les rapports de corruption. C'est *H5: Hypothèse des réseaux de la corruption*, où ces réseaux permettent un mode alternatif de circulation des ressources et des pouvoirs que la corruption vise généralement. La corruption institutionnalisée se renforce à mesure que les réseaux de corruption se développent dans l'économie et la politique, brouillant ainsi les frontières entre les sphères publique et privée. En effet, les réseaux réunissent des personnes de statuts variés, publics et privés, et pénètrent ainsi les structures étatiques. La généralisation de la corruption institutionnalisée entraîne le fait que les réseaux deviennent les principaux acteurs, et donc l'unité d'analyse de la relation entre l'État et la société qui est au cœur du phénomène de corruption. En fonction de la nature de l'État, leur place et leur rôle vont être plus ou moins centraux. Ainsi, dans les États où les sphères publiques et privées ont fusionné, où les ressources politiques et économiques sont interchangeables et où on exploite une fonction comme une prébende, les réseaux informels déterminent les dynamiques politiques, économiques et institutionnelles. Nous retenons ainsi *H6: Hypothèse sur la nature hybride des États contemporains* dans le monde émergent, où se mêlent traditionnel et moderne, public et privé, politique et économique. Le concept néo-wébérien, devenu populaire dans les années 1990, de néo-patrimonialisme (Jean-François Médard, Michael Bratton, Nicolas van de Walle, etc.) sera ainsi mobilisé dans notre analyse de la corruption institutionnalisée, car il offre une grille d'analyse appropriée aux réalités des pays émergents. La corruption institutionnalisée est alors le mode de fonctionnement des relations entre l'État et la société (pyramides clientélistes) ; elle renforce ainsi l'ensemble des structures sociétales qui ont conduit à son émergence.

L'institutionnalisation de la corruption est l'acceptation et la pérennisation d'un système de relations sociales particulier, qui apparaît dans des configurations politico-économiques précises, fruits d'une histoire irréversible. Elle peut être vue comme un ensemble de comportements liés à la lutte pour le contrôle du pouvoir politique et des richesses dans un environnement institutionnel particulier. Nous soutenons par ailleurs *H7: Hypothèse de fonctionnalité de la corruption institutionnalisée*. En effet, du fait de la nature organisée et anticipable de la corruption institutionnalisée, elle est prévisible et fonctionnelle (permet de

fonctionner), ce qui diminue ses effets négatifs sur la croissance. Plus encore, dans un contexte de faiblesse des cadres légaux, non seulement la corruption et la croissance coexiste, mais le dynamisme des activités économiques (rattrapage, ressources naturelles) stimule la corruption, et plus particulièrement la corruption institutionnalisée, qui offre un cadre institutionnel alternatif. Comme les institutions en général, la corruption a un caractère auto-renforçant. Cette nature, couplée à l'action des élites politico-économiques pour un *statu quo* institutionnel (afin de ne pas remettre en cause leurs positions acquises), rend la corruption institutionnalisée très résistante et adaptative aux éventuelles réformes. La compréhension de la dynamique de la corruption est nécessaire pour pouvoir concevoir les programmes anti-corruption (quels leviers actionner ?), elle fait appel à l'analyse évolutionniste des structures sociales. Nous retenons ainsi H8: *Hypothèse de changements évolutifs*. Dans cette logique, la dynamique institutionnelle est au cœur de la lutte contre la corruption, elle prend ressort sous l'effet des comportements adaptatifs et innovants des agents économiques. Les agents concentrant les pouvoirs *de facto* sont moteur des résistances, mais aussi des changements.

Toute corruption n'est pas une corruption institutionnalisée, mais dans chaque pays, y compris les pays développés, il y a une part du phénomène qui, lui, est institutionnalisé. Il y a ainsi une mixité variable de formes de corruption dans chaque société, où sa forme institutionnelle (i.e. corruption érigée en règle) est la plus difficile à éradiquer, d'autant plus si elle ne fait pas l'objet d'une attention particulière.

Résultats attendus

Notre travail de thèse apporte deux types de résultats : d'un côté au niveau théorique, et de l'autre au niveau pratique ; nous apporterons à la fois la modernisation du cadre interprétatif et des propositions novatrices pour les programmes de lutte contre la corruption. La pertinence de notre approche est dans sa capacité à saisir la diversité des formes de corruption (politique, administrative, etc.), à être appliquée dans différents systèmes économiques (tant dans le monde émergent que les pays développés), d'expliquer les mécanismes observés de la corruption dans un pays précis, de décrire la dynamique de la corruption, ainsi que d'élaborer des propositions concrètes.

Au niveau conceptuel, nous élaborons une grille théorique pour comprendre le phénomène de la corruption, qu'on qualifie généralement d'endémique ou de systémique. Introduire le concept de corruption institutionnalisée permet de mieux capturer les réalités des pays en développement et émergents. La construction théorique de la corruption institutionnalisée, à l'aide d'outils hétérodoxes, permet de dépasser les impasses de l'approche orthodoxe de la corruption. Une compréhension approfondie et perspicace du phénomène de la corruption, de ses mécanismes et de ses dynamiques, sera le premier apport de notre recherche.

Le deuxième apport de notre recherche sera pratique, car notre construction théorique permet d'éclaircir les problèmes non résolus par l'approche orthodoxe et, de cette manière, d'apporter des améliorations à la conception des politiques anticorruption. Nous reconsidérerons le rôle de l'extérieur dans la lutte contre la corruption et mettrons en évidence la supériorité des programmes *bottom up* dans le combat contre la corruption, qui repose sur les évolutions graduelles des structures sociétales.

Par ailleurs, la portée explicative de notre approche vise en premier les pays émergents et en développement, mais son application est parfaitement pertinente pour les pays occidentaux, où la corruption institutionnalisée est juste plus localisée (certains secteurs, corruption politique). Plus encore, compte tenu de l'ensemble des garde-fous mis en place dans les pays occidentaux contre la corruption marchande, nous pouvons même avancer qu'il ne reste plus que la corruption institutionnalisée.

Déroulement de la thèse

Pour mener à bien notre projet visant l'approfondissement de la compréhension du phénomène de corruption, nous construisons notre raisonnement en deux temps et le long de cinq chapitres : nous commencerons par faire l'état des lieux en matière de conceptions de la corruption, puis nous apporterons des avancées théoriques en construisant la théorie de la corruption institutionnalisée. Le travail culminera avec l'éclaircissement des pistes pour l'amélioration des politiques anticorruption.

Le *Chapitre 1* a pour objectif de présenter les faits, il dresse un aperçu des principales pratiques classées généralement dans la catégorie corruption. En effet, il ne sera pas trop osé d'affirmer qu'il n'existe pas de définition objective universelle de la corruption. En effet, sa définition est le reflet de la position qu'on a vis-à-vis de la société et de la légitimité du pouvoir. Ce qui constitue la corruption diffère selon les pays et les législations. Certaines pratiques sont légales dans un pays et illégales dans un autre. Selon les époques, les pays, les élites, les conflits et tensions dans la société, il existe une multitude de définitions reliées à la diversité des codes moraux. Plus la définition est large, plus nombreux sont les comportements assimilés. Au contraire, une définition précise restreindra le champ d'application de la notion aux seuls actes qui respectent parfaitement les éléments constitutifs de la définition. Nous commençons ainsi par présenter les actes jugés généralement comme faisant partie de la corruption et indépendamment des considérations nationales dans l'édification d'une législation.

L'observation des pratiques de corruption met en évidence le rôle central qu'occupent l'État et ses serviteurs. En effet, dans une majorité écrasante des cas de corruption, les agents de l'État sont impliqués. Ce qu'on appelle l'État, ce sont des milliers de personnes insérées dans une machine politico-bureaucratique, où chacun a un rôle et une tâche alloués. On doit à Suzanne Rose-Ackermann (1975) la typologie la plus utilisée pour différencier les pratiques de corruption : la corruption politique ou grande, liée à l'adoption de lois et décisions politiques, et la corruption bureaucratique, liée à leur application. La corruption politique concerne l'abus du pouvoir décisionnel, dont bénéficient les élus politiques et les hauts fonctionnaires nationaux et internationaux, dans le but de procurer des avantages aux intérêts privés (les leurs ou ceux des corrupteurs). Dans cette forme de corruption, les acteurs privés offrent des pots-de-vin (sous forme de biens matériels, de ressources financières ou encore d'avantages en nature), afin que les acteurs publics manipulent en leur faveur la formation des lois et des politiques, l'allocation des subventions ou l'attribution des marchés. La deuxième forme de corruption, la bureaucratique, concerne l'abus de pouvoirs par les fonctionnaires chargés de l'application des régulations et des politiques publiques. En effet, les agents de l'administration publique monnaient parfois leur pouvoir de délivrance de biens et de services publics, fonction sur laquelle ils ont le monopole. L'examen des pratiques de la corruption, qu'elle soit politique ou administrative, soulève de nombreuses questions sur les causes et les conséquences de ce phénomène. Les agents de l'État sont supposés être neutres et poursuivre l'intérêt général, mais parfois ils poursuivent au contraire des intérêts privés.

Le *Chapitre 2* vise à décrire comment les différentes théories conceptualisent ces différentes formes que prend la corruption. La théorisation de la corruption se développe essentiellement à partir des années 1970. Plus de trente ans d'approfondissement dans les meilleurs centres de recherches à travers le monde puis par les grands bailleurs de fonds aboutissent à l'édification d'une orthodoxie théorique de la corruption. Nous dresserons donc, dans ce chapitre, les principaux éléments constitutifs de cette approche orthodoxe de la corruption. Cette approche économique est composée des concepts de l'école du *Public choice*, et plus particulièrement la théorie de *rent seeking* ; de la théorie de l'information et du modèle d'agence, ainsi que de la Nouvelle Economie Institutionnelle, à travers son volet micro et d'institutionnalisme

rationnel. Le modèle de gouvernance proposé par la Banque mondiale dès les années 1990 se veut être un modèle global, intégrant les trois paradigmes et voyant dans la corruption un symptôme de mauvaise gouvernance. Le constat du fait que les hommes politiques autant que les administrations peuvent monnayer leur pouvoir de coercition ou délégué soulève la question des « réelles » incitations des agents publics. De la même façon, les acteurs privés, dans la poursuite de leurs objectifs propres, allouent des ressources rares aux transactions corruptives ; ils se livrent au *rent seeking*. Il est alors nécessaire de comprendre comment un tel comportement reste compétitif. Les paradigmes économiques ont cherché à expliquer la corruption en étudiant les incitations des acteurs de la transaction corrompue et les failles organisationnelles de l'appareil de l'État propices à la propagation de la corruption. Ainsi, deux parties impliquées dans la corruption politique s'échangent des ressources contre des faveurs ; elles peuvent être vues comme offre et demande de corruption sur le marché des faveurs, où les entreprises sont en concurrence entre elles pour des rentes créées par l'État. Depuis les apports de l'économie du crime, les comportements des acteurs se rendant coupables de corruption sont interprétés en termes de calcul coût-avantage. L'approche orthodoxe est légitimée dans le modèle global de bonne gouvernance qui dresse une série de propositions pour lutter contre la corruption. La mise en place simultanée de la démocratie et de l'économie de marché, ainsi qu'une forte société civile, est présentée comme la solution universelle au problème de la corruption.

Nous terminerons ce chapitre avec une lecture critique de l'approche orthodoxe de la corruption et apporterons une série de critiques, tant au niveau conceptuel que pratique. Du point de vue méthodologique, l'analyse des comportements à partir de l'individualisme méthodologique et de la rationalité utilitariste néglige de nombreuses dimensions explicatives de la coordination des agents. Du point de vue pratique, les politiques inspirées de l'approche orthodoxe n'ont eu que des effets limités sur les niveaux de la corruption ; ceci est notamment dû à la mauvaise compréhension des situations réelles des pays où les mesures ont été appliquées. Cette lecture critique de l'orthodoxie de la corruption nous amènera sur de nouvelles pistes pour une étude réaliste et approfondie du phénomène de la corruption, en nous penchant sur les normes informelles et les structures sociétales.

En partant de la conclusion que l'approche orthodoxe de la corruption ne parvient pas à saisir la complexité des causes et des conséquences du phénomène de corruption – notamment car il néglige dans son analyse le rôle des institutions informelles –, il nous semble indispensable de faire évoluer les concepts fondamentaux et ainsi rendre notre méthodologie d'analyse plus pertinente. Dans le *Chapitre 3*, nous construisons un changement paradigmatique et élaborons les outils pour l'analyse de la corruption institutionnalisée. Sur le fond des critiques générales du *mainstream* et s'appuyant sur les derniers développements théoriques pour une théorie non-standard unifiée, notre démarche vise à moderniser le cadre interprétatif de la corruption. Dans ce but, nous chercherons à nous éloigner des approches normatives et universalistes en termes d'individualisme méthodologique, de rationalité utilitariste ou de coordination marchande, et à reconstruire les hypothèses fondamentales sur la rationalité et la détermination des actions individuelles. Concrètement, nous établirons les hypothèses sur la rationalité des acteurs et les modes de coordination, sur l'influence des structures sociétales et de la nature des États modernes. À l'issue de ce chapitre, nous nous doterons d'outils théoriques pour étudier les acteurs, les mécanismes et les effets de la corruption avec une démarche structuro-institutionnaliste.

L'objectif du *Chapitre 4* sera de concevoir et de décrire le phénomène de la corruption institutionnalisée. Nous aborderons ici le phénomène de corruption sous le prisme structuro-institutionnaliste, où ce comportement est expliqué par l'environnement institutionnel inscrit dans les structures sociétales locales. Nous scruterons les mécanismes de la corruption institutionnalisée à travers la mise en évidence du rôle des attitudes culturelles, des principes

inhérents aux réseaux sociaux et des caractéristiques des structures de pouvoirs. Ainsi, l'objet de l'étude de la corruption institutionnalisée est tout d'abord les structures sociétales, qui sont à l'origine des comportements dit corrompus, et qui déterminent leurs formes et leur ampleur. Nous nous intéresserons aux fondements culturels de la corruption institutionnalisée où, en nous préservant de tout déterminisme, nous étudierons les attitudes culturelles qui expliquent une tolérance sociale pour le particularisme et le favoritisme. Ensuite, nous éclairerons les mécanismes d'une corruption institutionnalisée, qui fait appel en majeure partie à une coordination relationnelle où la confiance et la réciprocité sont les clés de voûte du fonctionnement. Enfin, en nous appuyant sur l'analyse de la pénétration des réseaux relationnels dans les structures de l'État, nous nous pencherons sur les caractéristiques des États néo-patrimoniaux pour comprendre comment la corruption devient leur système de fonctionnement. Ainsi, ce chapitre offre les clés de la compréhension non statique du phénomène de corruption, à la fois au niveau micro et macroéconomique.

Dans le *Chapitre 5*, nous adopterons une approche dynamique de la corruption institutionnalisée et analyserons les enjeux des politiques anticorruption. En présentant le schéma global des origines, du fonctionnement et des conséquences de la corruption institutionnalisée, nous mettrons en évidence les éléments clés de la dynamique de la corruption. En effet, la corruption est une conséquence des institutions en place, mais elle aide aussi à les maintenir puisque, par son existence, elle les confirme et les renforce. Là réside le cœur d'une vision et d'une compréhension positive et dynamique de la corruption. Notre approche permettra d'éclairer les mécanismes de l'apparition, du renforcement (*enforcement*) et de la reproduction de la corruption institutionnalisée, mais aussi les mécanismes d'une évolution vertueuse. Nous analyserons également ses effets pour la croissance économique. La sortie de la corruption institutionnalisée soulève de nombreux enjeux structurels et peut sembler insurmontable au vu de ses caractéristiques et des mécanismes de son fonctionnement. Nous imaginerons plusieurs scénarii possibles et mettrons en évidence les principaux leviers pour des changements graduels et endogènes en matière de corruption. Nous soulèverons ainsi les différentes pistes pour un approfondissement des programmes de lutte anticorruption et dégagerons des enseignements pour une réussite des transformations sociétales. Grâce à notre approche, la politique anticorruption se risque à la complexité, mais gagne en profondeur, ce qui, nous le pensons, permettra une amélioration de ses effets.

PARTIE I :

L'orthodoxie de la corruption et ses limites

La corruption est un phénomène vieux comme le monde. Elle suscite l'intérêt des intellectuels depuis l'antiquité (Aristote, Platon, etc.). Les chercheurs et les universitaires (Becker, Tullock, Krueger, Rose-Ackermann) se sont saisis de la question depuis déjà plusieurs dizaines d'années. Leurs travaux ont mis en place ce que nous avons appelé l'orthodoxie de la corruption. Nous comprenons sous cette expression l'approche standard de la corruption. Cette approche recense une série de pratiques codifiées sous une définition consensuelle de la corruption, celle de l'abus de pouvoir pour des buts privés. L'utilisation internationale de cette définition, comme la seule pouvant répondre aux exigences conceptuelles, nous amène à parler d'une orthodoxie. L'approche standard ne se limite pas à sa définition, elle propose une théorie de la corruption qui, réunissant les fruits des travaux théoriques et économétriques, s'impose au fil des ans comme l'approche orthodoxe de la corruption. Cette orthodoxie théorique de la corruption a permis de distinguer les protagonistes des actes de corruption – les agents publics et les acteurs privés – ainsi que les mécanismes de l'offre et de la demande de la corruption. En effet, cette orthodoxie comprend la corruption sous le prisme de l'économie d'équilibre où l'offre et la demande se rencontrent sur un marché imparfait. Ainsi, l'économie politique de la corruption s'est imposée dans les programmes des bailleurs de fonds et les discours des politiciens. L'approche standard rend possible non seulement la spécification des acteurs mais aussi leurs principales motivations telles que l'enrichissement, l'influence ou la survie. Toutefois, l'orthodoxie connaît des limites, elle est en fin de compte une approche pertinente seulement en partie, car elle ne permet de comprendre le phénomène que dans certains pays du monde, fonctionnant suivant les dogmes d'une démocratie capitaliste. La deuxième partie prendra pour point de départ ces limites de l'approche standard afin d'approfondir notre compréhension du phénomène.

Le premier chapitre a pour objectif de présenter ce qu'est la corruption telle qu'elle est généralement dénoncée dans les médias et dans les discours politiques. Nous présentons ainsi un panorama des pratiques qualifiées de corruption, car relevant de l'abus de pouvoir dans des buts privés. Ce panorama non exhaustif vise avant tout une mise en lumière des principaux acteurs et mécanismes corrompus de manipulation politique ou économique. Les pratiques décrites relèvent essentiellement de la corruption marchande, autrement dit des cas ponctuels de corruption. Les formes structurelles, plus profondes, seront étudiées dans les parties suivantes. La corruption marchande, c'est-à-dire un acte par lequel des biens publics sont convertis de manière irrégulière ou illégale en des biens personnels, peut prendre deux formes : la corruption politique, relevant de l'influence illégale des décisions et processus politiques, et la corruption administrative, couvrant les tentatives de contournement des règles du jeu. Suivant cette distinction simple, nous présentons d'abord les pratiques de grande corruption (section 1.1) où les montants des pots-de-vin versés sont élevés, et où seuls les plus puissants (hommes politiques, les firmes nationales, IFI etc.) participent. Dans ce cadre sont étudiés le financement frauduleux des partis politiques, la capture des pouvoirs exécutif et législatif, le favoritisme dans les marchés publics, ainsi que l'internalisation de la corruption. La corruption administrative, la plus fréquente, sera présentée ensuite (section 1.2). En effet, faire une activité économique impose aux entreprises de nombreux contacts avec les administrations publiques (licences, autorisations, fiscalité, etc.) qui ouvrent des opportunités abondantes pour la corruption des agents publics. De la même façon, les citoyens dans la routine quotidienne sont également amenés à être en contact avec les représentants de l'État. Ces liens deviennent corruptifs lorsque les fonctionnaires extorquent des pots-de-vin pour

faire ou pas leur travail. À l'issue de ce chapitre, nous pourrions distinguer clairement les acteurs des différentes formes de corruption : les hommes politiques ou les fonctionnaires en tant qu'agents généralement corrompus face aux entreprises et parfois aux personnes qui sont les corrupteurs. En effet, le descriptif des pratiques de corruption nous permet de voir que le phénomène peut exister à tous les niveaux de la société. Les mécanismes de l'acte de corruption, tels que le financement frauduleux des partis politiques ou l'extorsion des pots-de-vin par les administrations permettant d'influencer les décisions politiques, les règles publiques ou leur application, mettent en lumière les enjeux des transactions corrompues.

Le deuxième chapitre dresse la grille de lecture théorique de la corruption. Ce qu'on peut appeler la théorie moderne de la corruption est un corpus théorique qui s'est constitué durant la deuxième moitié du XX^e siècle. En effet, après la II^e Guerre mondiale, un consensus émerge sur ce que devrait être l'État et comment ses agents devraient se comporter pour assurer l'intérêt général (section 2.1). L'analyse économique du politique par l'école du *Public Choice* a offert la théorie du *rent-seeking*, qui reste fondamental pour comprendre les comportements corruptifs (section 2.2). La corruption est alors vue comme un marché politique des faveurs, où les lois de l'offre et de la demande déterminent le niveau et les prix de la corruption. La coordination sur le marché de la corruption des acteurs opportunistes relève du calcul des coûts et des avantages. Pour les tenants du modèle d'agence appliqué aux marchés politico-bureaucratiques de la corruption, la lourdeur de l'État et la faiblesse de la justice déterminent l'équilibre (à haut ou faible niveau de corruption) qui va s'établir dans les administrations (section 2.3). Les effets de la corruption sur la croissance économique sont admis comme négatifs, car elle provoque une mauvaise allocation (non productive) des ressources, talents et technologies, ainsi qu'une altération de la redistribution des revenus, qui cause des inégalités et de mauvaises prestations publiques. Face à l'ampleur du problème et à son impact négatif sur le développement des PED, les grands IFI saisissent durant les années 1990 le dossier Corruption. Avec un nouveau paradigme, celui de la gouvernance, les bailleurs des fonds intègrent la corruption dans leurs programmes d'aide au développement (section 2.4). Ils proposent alors une nouvelle approche où la corruption n'est qu'un syndrome de mauvaise gouvernance. Les années 1990 sont également l'époque de l'avènement de la macro-économétrie de la corruption, rendue possible grâce à l'apparition des bases de données des indices agrégés de corruption pour de longues périodes. Les résultats de cette vague d'études empiriques ont servi de fondements à la nouvelle orthodoxie.

La partie se termine avec une section (section 2.5) sur les limites de l'orthodoxie théorique de la corruption. Le modèle de la gouvernance se veut être le plus complet, car il intègre les concepts de *Public Choice*, d'économie de l'information et de la Nouvelle économie institutionnelle. Un patchwork, légitimé par une batterie d'études empiriques, dont la robustesse est toujours discutable, le modèle de gouvernance n'apporte pas de solutions adaptées à la diversité des situations des PED. Outre les faiblesses méthodologiques, la mise en pratique du modèle pose énormément de problèmes.

Chapitre 1 :

Les pratiques de la corruption

La corruption consiste à obtenir des avantages privés ou personnels par l'usage abusif des pouvoirs conférés par un statut public, et au détriment de la mission d'intérêt général confiée aux agents de l'État. D'une manière générale, la corruption se produit là où convergent les intérêts qu'ils soient politiques, bureaucratiques ou économiques. C'est cette complicité d'intérêts qui fait naître le pacte de la corruption. Techniquement, la corruption apparaît lorsqu'un agent d'État use de son pouvoir de modifier les structures de propriété et des droits et reçoit en contrepartie, de la part des bénéficiaires, un avantage personnel monétaire ou non. La corruption comprise comme l'échange du pouvoir contre la richesse existe depuis l'antiquité (Theobald, 1990, p.40). En effet, la corruption va de pair avec l'exploitation de la fonction publique selon les lois du marché (Lucchini, 1995, p.226). Le développement de la corruption est favorisé lorsque le pouvoir relié à une position officielle est considéré comme une marchandise par celui qui occupe cette position. L'acte de corruption contient l'idée de réciprocité et concerne les transactions subordonnant la gestion de l'intérêt public aux intérêts privés ; elle correspond ainsi à la subversion du système.

Sans avoir l'ambition de faire la liste complète des pratiques existantes de corruption et de ce qui s'y apparente, nous proposons une présentation des principales situations couvertes par la notion de corruption, afin de déterminer les acteurs et les enjeux de l'acte de corruption. Les pratiques que nous présentons dans ce chapitre sont généralement un moyen d'obtenir quelque chose illicitement grâce à un abus de pouvoir ; c'est la recherche non-légitime d'un avantage personnel. Ces pratiques possèdent un caractère secret et non transparent. Elles sont généralement la violation du droit, associée à une désagrégation du sens du droit et de la justice. Cependant, le même acte de corruption peut être observé d'un point de vue différent. Par exemple, un cas de corruption politique internationale, l'affaire Elf, peut aussi être étudié en parlant de détournements de fonds, de financement politique obscur, d'évasion fiscale, de blanchiment d'argent, de paradis fiscaux, ainsi que de crime organisé, de conflits militaires, de pauvreté, d'États défaillants, etc. Les grandes affaires de ce type sont des exemples de cas qui englobent quasiment tout ce dont on parle quand on décrit la corruption. Par ailleurs, on parle généralement de la corruption entre une entreprise et un agent public, quand parler de pots-de-vin signifie que c'est l'entreprise qui est l'instigatrice du délit, mais cela peut-être présenté comme une extorsion où l'entreprise est victime du fonctionnaire cupide et sans morale. Ce que sera l'acte de corruption dépendra parfois de qui a porté les accusations en premier.

Le Baromètre mondial de la corruption de TI demande aux individus du monde entier dans quelle mesure ils considèrent six secteurs et institutions publics clés comme corrompus :

Tableau 1.1: Institution perçue comme la plus corrompue

Institution/ Secteur	Pays/Territoire
<i>Partis politiques</i>	Argentine, Autriche, Bolivie, Bosnie-Herzégovine, Chili, Colombie, Corée du Sud, Finlande, Grèce, Hongrie, Inde, Israël, Italie, Liban, Malaisie, Nigeria, Royaume-Uni, Salvador, Serbie, Thaïlande, Venezuela.
<i>Parlement/ Le législatif</i>	États-Unis, Indonésie, Panama, Roumanie.
<i>Entreprises/ Secteur privé</i>	Brunéi Darussalam, Canada, Danemark, Espagne, Hong Kong, Islande, Luxembourg, Moldavie, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Singapour, Suisse.
<i>Agents publics/ Fonctionnaires</i>	Azerbaïdjan, Biélorussie, Cameroun, Ghana, Irak, Japon, Kenya, Koweït, Lituanie, Maroc, Pakistan, Philippines, Pologne, République tchèque, Russie, Sénégal, Turquie, Ukraine, Zambie.
<i>Justice</i>	Arménie, Bulgarie, Cambodge, Croatie, Géorgie, Kosovo, Macédoine (ARYM), Mongolie, Ouganda, Pérou, Sénégal.

Partis politiques, Agents publics / Fonctionnaires, Parlement / Pouvoir législatif, Entreprises / Secteur privé, Justice, Médias.

L'opinion publique pointe systématiquement les partis politiques comme le secteur le plus affecté par la corruption. En 2009, ils ont été perçus comme corrompus par 68% des personnes

Source : Baromètre mondial de la corruption 2009, TI, p.6

interrogées, et près de 30% les considèrent comme les plus corrompus (BMC 2009, p.5). Tel est le constat chaque année dans le Baromètre depuis son lancement en 2003. En 2009, les partis politiques ont le palmarès des institutions les plus corrompus dans l'UE, l'Amérique latine et l'Afrique subsaharienne. Toutefois, il y a toujours eu une diversité des visions, et d'une région à l'autre dans monde, ce ne sont pas toujours les mêmes qui sont pointés. En Afrique noire ou dans les NEI, ce sont les agents publics. Par ailleurs, on enregistre une détérioration de l'image du secteur privé dans l'opinion publique, ce qui indique que les individus sont de plus en plus critiques sur le rôle du secteur privé dans la corruption. En partant de ce classement de la perception dans les institutions publiques, nous commencerons par présenter la corruption des partis et hommes politiques puis celle des fonctionnaires.

En effet, dans une vision de la corruption marchande définie par rapport aux devoirs des fonctionnaires et donc à l'intérêt collectif, on distingue deux formes de corruption. La distinction, reconnue et largement utilisée, révèle les principaux acteurs de l'acte de corruption : la grande corruption, où interviennent les hommes politiques ou autres personnalités avec un pouvoir décisionnel, et la corruption administrative, qui concerne les fonctionnaires chargés de l'application des réglementations et des politiques publiques. Les deux grandes formes de corruption se distinguent ainsi par leurs champs d'influence. On doit à Suzanne Rose-Ackermann (1975) cette typologie très riche différenciant les pratiques de corruption liées à l'adoption des lois de celles fondées sur leur application. Il est ainsi possible de distinguer plusieurs types de corruption selon les protagonistes de l'acte : d'un côté les agents publics qui reçoivent un pot-de-vin (*bribe taker*) s'il y a lieu et qui abusent de leur pouvoir dans le but d'intérêts privés. Ce sont justement les acteurs privés qui sont de l'autre côté et qui peuvent verser un pot-de-vin (*bribe maker*) ou utiliser un autre moyen (pressions physiques, intimidation etc.) afin d'influencer les décisions et processus publics.

Tableau 1.2: Typologie des principales pratiques de corruption

Preneur de corruption Offreur de corruption	Hommes et partis politiques Agents internationaux	Administrations publiques
Entreprises	<i>Corruption politique</i> : influence des décisions (subventions, contrats publics etc.) et des processus politiques (formation des politiques, législation, APD, etc.)	<i>Corruption bureaucratique</i> : influence de l'application des réglementations, contournement des règles du jeu socio-économique
Citoyens	<i>Grande corruption</i> : influence des décisions politiques (titres, nominations, emplois, etc.)	<i>Petite corruption</i> : accès aux services publics et/ou extorsion

Les corruptions politique et administrative ont tendance à aller de pair et à se renforcer mutuellement. Souvent, la corruption politique est supportée par une corruption bureaucratique dans une pyramide d'extraction du bas vers le haut. En même temps, la corruption au niveau supérieur de l'État influence les niveaux inférieurs qui suivront l'exemple du comportement prédateur. Ainsi, la corruption ne se limite généralement pas à un seul niveau ; les pays avec une mauvaise gouvernance connaissent rapidement une généralisation et une systématisation des pratiques de corruption.

Nous commençons par présenter les cas de la corruption de haut niveau, celle qui n'est ouverte qu'aux grands acteurs nationaux et internationaux. Seront ainsi présentées les pratiques qui impliquent les acteurs politiques ou les hauts fonctionnaires ainsi que les instances internationales (section I). Puis, ce qu'on appelle la corruption bureaucratique et l'ensemble des pratiques impliquant les administrations et le monde des affaires ou les citoyens (section II). La liste des pratiques présentes dans les sections qui suivent n'est pas exhaustive, elle a pour objectif de présenter les faits, les actes jugés généralement comme faisant partie de la corruption. En effet, elle peut exister à tous les niveaux et à chaque fois les acteurs, les enjeux et les mécanismes varient.

Section 1.1 :

La grande corruption et la corruption des responsables politiques

La grande corruption est un large concept qui comprend des pratiques assez diverses, mettant en jeu divers hauts fonctionnaires ou représentants de la classe dirigeante du côté des corrompus, et les acteurs privés de l'autre côté. Comme la corruption en général, elle est définie en tant que détournement de l'utilisation du pouvoir public dans le but d'en retirer des avantages privés illégaux. Selon la définition de TI, la corruption politique est « l'abus de pouvoir par les dirigeants politiques à des fins personnelles, dans le but d'augmenter leur pouvoir ou leurs richesses » (TI, RMC 2004, p.13). Ainsi, ce type de corruption est perpétré par le monde politique, c'est-à-dire les hommes politiques, les partis politiques, les élus, et les membres du gouvernement, qui ont été investis de l'autorité publique et qui ont la responsabilité de représenter l'intérêt général. Le pacte de corruption a lieu entre une personnalité politique et un intervenant privé achetant une décision politique. La plupart du temps, mais pas toujours, la corruption politique est l'acceptation de l'argent ou d'objets de valeur d'un agent privé (*bribes*) en échange de faveurs non autorisées ou promesses de faveurs de la part d'élus et de personnes investies du pouvoir public aux acteurs privés. Les formes de corruption rangées dans la catégorie de corruption politique vont des plus communes, comme l'extorsion, le trafic d'influence ou le patronage, etc., aux plus complexes, telles le favoritisme, le financement frauduleux des partis politiques ou la capture d'État.

Des récompenses, avantages et autres gains possibles pour les représentants publics tirés d'un acte de corruption peuvent également prendre des formes variées. Ainsi, un homme politique ou un haut fonctionnaire peut être amené à abuser de son pouvoir pour une valise remplie d'argent, pour un bien de grande valeur (immobilier, voitures, etc.) ou pour des avantages de moindre valeur mais étalés dans le temps (les vacances payées ou les actions d'une entreprise). Dans un tel cas, c'est la perspective d'un enrichissement personnel qui motive les hommes politiques corrompus. De cette façon, le détournement de l'argent ou des biens publics tombe dans la catégorie de corruption, car il relève d'un abus de pouvoir à des fins personnelles. Les avantages tirés par les hauts fonctionnaires d'un acte de corruption ne sont pas toujours matériels. En effet, l'accroissement de son influence politique à travers un soutien élargi peut l'emmener à se livrer à un trafic d'intérêts. D'ailleurs, le canal privilégié de la corruption politique reste le financement obscur des partis politiques où les industriels, en échange de leur financement illégal, obtiennent des faveurs directes ou des décisions politiques favorables à leurs affaires. De la sorte, des traitements fiscaux privilégiés, l'octroi de marchés publics ou la modification des réglementations peuvent être décidés par les politiques corrompus. L'influence directe des processus politiques, tels que la formation des lois et des règlements, est parfois visée par les corrupteurs les plus ambitieux. Toutefois, une limite fragile et relative selon les pays existe entre un lobbying légitime et la corruption *stricto sensu*.

Cette section sera consacrée à la description des pratiques de la grande corruption. Les voies illégitimes et illégales pour augmenter la richesse et l'influence des hommes politiques seront traitées en premier lieu, en commençant par le simple détournement, puis en passant par le trafic d'influence, pour aboutir à la forme la plus complexe du financement obscur des partis politiques. Les avantages tirés par les acteurs privés d'un acte de corruption seront présentés par la suite. De tels avantages concernent les faveurs octroyées directement mais aussi des décisions politiques privilégiées. Nous traiterons ainsi l'influence illégale des processus politiques par des acteurs privés. L'internationalisation de la corruption politique sera enfin décrite. Elle se greffe essentiellement sur les flux financiers liés aux échanges économiques internationaux, qu'ils soient de nature commerciale ou humanitaire.

1.1.1. L'enrichissement et l'accroissement d'influence illégitimes

La corruption politique couvre un large éventail de crimes et d'actes illicites commis par les dirigeants politiques avant, pendant et après leur mandat. La grande corruption, c'est-à-dire l'abus du pouvoir politique pour des buts privés, est principalement une opération d'enrichissement et s'insère dans une dynamique d'accumulation des richesses par les classes dirigeantes. L'enrichissement est considéré comme illégitime car il est réalisé avec des agissements contraires aux normes de comportement des agents publics. Le détournement des biens publics en ce sens est l'exemple le plus parlant. Les buts privés pour lesquels il y a un abus de pouvoir, qu'ils soient personnels ou familiaux, peuvent être ceux de l'homme politique, mais aussi de ses amis les industriels. En se livrant à un trafic d'influence, un homme politique peut s'assurer un soutien et agrandir ainsi son influence. C'est ainsi que la corruption politique n'implique pas forcément que l'argent passe d'une main à l'autre et peut prendre la forme d'un trafic d'intérêts ou d'octroi de passe-droits. Outre le cercle proche de l'homme politique, de nombreux agents privés sont capables de chercher à le corrompre pour leurs propres intérêts. Les sommes impliquées sont généralement très élevées (« les valises d'argent »), et de ce fait le terrain de la corruption politique n'est accessible qu'aux grands acteurs politico-économiques, c'est-à-dire aux personnes riches et aux entreprises influentes. L'argent peut circuler soit par des paiements ponctuels (les valises), soit d'une manière plus organisée (financement des partis). Dans le cas du financement obscur des partis politiques, les candidats politiques trouvent un support leur permettant de réaliser leurs ambitions politiques. D'ailleurs, les comportements de corruption s'expliquent par la nature temporaire des mandats politiques. Ainsi, nous pouvons distinguer, pour le corrompu, les pots-de-vin qui permettent un enrichissement direct et les pots-de-vin qui servent à financer les activités politiques (électives ou clientélistes) de conquête ou de maintien au pouvoir.

1.1.1.1. Le détournement de fonds et de biens publics

Les scandales politiques couvrent régulièrement les cas de détournement des ressources et des biens de l'État. Il s'agit là de l'appropriation frauduleuse (*misappropriation*) de fonds par quelqu'un, pour son propre intérêt ou celui d'un tiers, à qui l'on avait fait confiance pour gérer l'argent et les fonds détenus par un autre individu ou par une organisation tiers. Le détournement de fonds publics par les hommes politiques est une opération illégale qui consiste à utiliser des sommes appartenant à la collectivité à des fins autres que le bien public. On parle alors très souvent du vol de biens d'État. En effet, il peut s'agir de virements directs de fonds du Trésor Public à des comptes privés, du vol matériel des stocks d'or et des ressources naturelles de l'État ou de l'appropriation pure et simple des recettes et des prêts provenant d'institutions financières internationales. D'une manière générale, et suivant la définition de la TI (2009) « le détournement de fonds (*embezzlement*) est compris comme une situation où la personne employée par une institution, organisation ou entreprise s'approprie, utilise ou trafique de manière illégale les fonds et les biens qu'il est en charge de gérer ». Le détournement de fonds est une forme de corruption et d'abus de pouvoir, qui peut se développer dans les hautes sphères institutionnelles.

Le détournement de biens publics peut être illustré par l'exemple, devenu classique, du scandale du coton d'Asie centrale au début des années 1980. Depuis longtemps, l'économie d'Ouzbekistan était dépendante de la production cotonnière. Les prix d'achat fixés par l'État, calculés en fonction des prix de revient, ont été jugés trop bas par les autorités locales. Celles-ci ont formé en réaction un réseau destiné à soustraire une partie du coton produit. À chaque niveau administratif, les responsables exagéraient la quantité de coton livrée, prétextant ensuite la disparition d'une partie de la livraison en raison de vols ou de difficultés de transport. Les quantités sous-traitées étaient ensuite livrées à des magasins illégaux en échange d'une commission (*otkat* en russe) de 15%. Toute la filière administrative du coton était ainsi corrompue en échange de pots-de-vin et de soutien politique, et cela jusqu'à Moscou. Le scandale a éclaté lorsque les protecteurs moscovites de la filière, notamment le vice-ministre de l'Intérieur et le gendre de Brejnev, sont passés à la

trappe après la mort de ce dernier.

Le détournement de fonds est une pratique fréquente et les voies qu'empruntent les coupables sont aussi diverses et variées que les types de flux monétaires. Tout d'abord, par de petites actions, il est possible de détourner des sommes très importantes. Ainsi, l'ex secrétaire général de la mairie de Chèvremont, Sébastien Dintzer, a mis en place en 2001 un système de trafic d'écritures pour que sa mère et ses deux sœurs puissent remplir leurs caddies avec l'argent de la commune. Cette machination pendant quatre ans a permis de détourner, selon les estimations, 260000 € d'argent public⁷. Une autre affaire récente montre comment entre 2004 et 2009 ont été détournés 13,5 M€ des fonds de Cryospace, une société détenue par EADS. Démasquée, une assistante du service des achats reconnaît avoir émis de fausses commandes et signé de faux bons de livraisons, en échange de vraies factures payées par Cryospace. Des fournisseurs complices lui reversaient ensuite l'argent en espèces, non sans avoir prélevé au passage 20% des sommes détournées⁸. L'utilisation frauduleuse des factures est une technique bien répandue et peut toucher des contrats nationaux. Comme le détournement supposé de fonds, relatif à un accord entre la Russie et le Kazakhstan sur l'utilisation de l'espace de Baikonur. La Russie avait accordé à la société nationale des chemins de fer du Kazakhstan (Kazakhstan Temir Zholy), un crédit de 65M\$ US, destiné à l'achat des équipements, au lieu de payer en espèces pour la location de Baikonur. Sauf que les entreprises déclarées par KTZH adjudicataires de l'offre pour la fourniture desdits équipements ont surfacturé le coût réel des équipements, soit 19M\$ US, d'un surplus de 46M\$ US, et se sont accaparées la différence. En conséquence, le Kazakhstan a perdu 46M\$ US pendant que la Russie perdait 13M\$ US au titre des impôts et droits divers (GCR 2006, p.247-248).

Le détournement peut se faire par exemple pour une utilisation par d'autres, comme lorsqu'au Liban, l'ancien ministre de l'Agriculture, Ali Abdullah, et dix hauts responsables de son ministère ont été accusés, en 2003, d'avoir alloué les fonds de l'Agence américaine pour le développement international aux coopératives appartenant à ses proches (TI GCR 2004, p.267). Un autre exemple de détournement de fonds, privés cette fois – on parle alors d'abus de biens sociaux – est la condamnation en 2007 de Chung Mong Koo, l'ex-PDG de Hyundai Motors Co., pour avoir détourné 110M\$ US de l'argent de la compagnie, dont une partie était prétendument utilisée pour des pots-de-vin aux politiques et au gouvernement. Soit, et ceci est le plus fréquent, directement pour un enrichissement personnel. Comme au Guatemala où le président Portillo, le vice-président Juan Francisco Reyes et son secrétaire particulier, Julio Girón ont été accusés en 2002 d'avoir détourné 600M\$ US (TI GCR 2004, p.250). La presse internationale regorge de scandales de détournements, autant dans le secteur privé (Lafragette, PDG de L & L, Berezovsky à Aeroflot et LogoVaz) que dans le secteur public (vice-ministre des Finances russe Sergueï Stortchak, dix-neuf fonctionnaires de la Direction générale des Impôts à Bangui en Centrafrique, le président d'Haiti J.B.Aristide etc.). Les affaires comme celles de Khalifa ou FAKI en Algérie, d'Agadir au Maroc, ou encore le scandale du détournement de l'aide du FMI en Russie, sculptent le paysage politique des pays émergents.

Une attention particulière doit être accordée aux détournements des revenus des ressources naturelles, surtout pétroliers. Malgré certaines initiatives internationales (PWYP ou EITI), la gestion des revenus pétroliers reste le plus souvent très obscure. Les pays riches en or noir et au régime peu démocratique ont vu disparaître des milliards de dollars. L'organisation Global Witness estime ainsi à 250 M\$ par an les fonds disparus sans explication au Congo-Brazzaville, et à environ 2 M\$ chaque année entre 1997-2001 sous la présidence de dos Santos en Guinée équatoriale.⁹ Comme en Algérie, au Kazakhstan ou encore en Azerbaïdjan, le détournement est possible grâce au contrôle présidentiel des principales compagnies pétrolières nationales et à la

⁷ *Le Progrès*, 23 janvier 2009

⁸ CHAYET D. « Détournement record dans une filiale d'EADS », *Le Figaro*, 26 février 2009

⁹ Revenue Transparency: A Priority for Good Governance and Energy Security, Global Witness Report, [réf: du 25 mars 2004], disp. sur http://www.globalwitness.org/media_library_detail.php/115/en/time_for_transparence

faible transparence de leurs flux financiers.

L'abus de biens publics n'est pas une pratique rare : la différence vient des pays où elle est pratiquée et des biens concernés. Si dans les pays européens, on crie au scandale quand voit des démissions générées par la découverte de notes des frais illégitimes (Labour Party en GB), ou simplement dès qu'un ministre a utilisé sa voiture de fonction pour aller en vacances (affaire Ulla Schmidt, en Allemagne), dans nombre de pays en développement, les dirigeants politiques disposent des biens de l'État comme de leur propriété privée. On parle alors de la kleptocratie (Andreski, S. 1970, Rose-Ackerman S. 1999) pour définir un régime politique où le principal objectif du gouvernement est d'extraire un maximum de ressources pour l'élite dirigeante. La corruption peut exister et se développer sans la kleptocratie, mais la kleptocratie sans la corruption, jamais. (Geveling LV, 2001). Ainsi, dans un régime autoritaire avec le contrôle strict de l'économie et du politique (ainsi que de la corruption), la corruption généralisée est l'un des principaux mécanismes d'enrichissement des détenteurs du pouvoir. Dans certains systèmes politiques, la gestion discrète des ressources publiques devient un objectif en soi. Le but de l'agent public est alors d'attirer la plus grande quantité possible de ressources dans les domaines où il a le pouvoir d'encaisser les frais de sa médiation sous forme de pots-de-vin ou autre. Les dépenses publiques sont alors détournées dans les secteurs où les gains de corruption sont les plus importants et où la nature discrétionnaire des procédures réduit les risques. Dans des pays fortement corrompus, le détournement est une part fondamentale (plus grande que l'extorsion par les pots-de-vin) de la capacité de l'élite dirigeante à extraire les ressources financières.

En général, on a peu d'informations sur les montants que de nombreux dirigeants ont détournés. Toutefois, Transparency International a présenté en 2004, une liste des hommes politiques les plus corrompus ces vingt dernières années. Le tableau ci-dessous montre les fonds qui auraient été détournés par certains des dirigeants les plus célèbres :

Tableau 1.3 : Estimations des fonds détournés (TI, GCR 2004)¹⁰

Chef d'Etat		Estimation des fonds détournés	PIB/Habitant (2001)
Suharto Mohamed	Président de l'Indonésie (1967-98)	15 à 35 milliards USD	695 USD
Marcos Ferdinand	Président des Philippines (1972-86)	5 à 10 milliards USD	912 USD
Mobutu Sese Seko	Président du Zaïre (1965-97)	5 milliards USD	99 USD
Abacha Sani	Président du Nigeria (1993-98)	2 à 5 milliards USD	319 USD
Milosevic Slobodan	Président de la Serbie/Yougoslavie (1989-00)	1 milliard USD	n/a
Duvalier Jean-Claude	Président de Haïti (1971-86)	300 à 800 millions USD	460 USD
Fujimori Alberto	Président Pérou (1990-2000)	600 millions USD	2051 USD
Lazarenko Pavlo	Premier Ministre de l'Ukraine (1996-97)	114 à 200 millions USD	766 USD
Aleman Arnoldo	Président de Nicaragua (1997-2002)	100 millions USD	460 USD
Estrada Joseph	Président des Philippines (1998-2001)	78 à 80 millions USD	912 USD

Ainsi Mohammed Suharto, Ferdinand Marcos et Mobutu Sese Seko ont spolié les peuples de l'Indonésie, des Philippines et du Zaïre de 50 MMSUS, soit l'équivalent du budget annuel d'aide internationale de l'Occident (CIDA 2004, p.53). Par ailleurs, les détournements de l'ancien président du Zaïre, Mobutu Sese Seko, s'élèvent au montant représentant la dette extérieure du pays à l'époque.

Il est assez difficile de lutter contre les détournements dans les pays kleptocrates. La communauté internationale a, là encore, une carte à jouer. Outre la panoplie des politiques et des réformes proposées/imposées par les IFI, la société civile se mobilise également. Ainsi, récemment, la TI France et Sherpa se félicitent de la recevabilité de leur plainte visant les conditions dans lesquelles un très important patrimoine immobilier et mobilier a été acquis en France par les chefs d'État Omar Bongo (Gabon), Denis Sassou N'Guesso (Congo-Brazzaville) et Teodoro Obiang (Guinée équatoriale). Ceci permet l'ouverture d'une information judiciaire pour déterminer dans quelles

¹⁰ Communiqué de presse du Rapport Mondial sur la Corruption 2004 de Transparency International. 27/04/2004

conditions le patrimoine visé a été acquis et celles dans lesquelles les très nombreux comptes bancaires identifiés par les services de police ont été alimentés. Selon Daniel Lebègue, Président de TI France, il s'agit d'« une décision historique qui augure de la fin de l'impunité pour les dirigeants corrompus dans le monde » puisque c'est la première fois que la plainte d'une association de lutte contre la corruption est jugée recevable.

1.1.1.2. Les conflits d'intérêts et les trafics d'influence

Le conflit d'intérêts est communément analysé comme une forme de corruption politique, tandis que toute grande corruption constitue une forme de conflit d'intérêts. La plupart du temps, l'expression renvoie à la corruption découlant d'un conflit entre les actions d'un titulaire d'une charge publique et l'intérêt public. On parle parfois d'ingérence, qui consiste, pour un fonctionnaire ou un homme politique, à entrer en collusion ou même à s'associer avec des intérêts sur lesquels il est censé exercer un contrôle. Le fait de détenir des intérêts financiers pouvant profiter de la prise de décision d'un fonctionnaire ou d'un vote, ou d'obtenir un emploi dans le secteur privé, auprès d'une entreprise avec laquelle on a déjà fait affaire en tant que représentant officiel, en sont des exemples.

L'OCDE (2005) le définit comme « un conflit entre la mission publique et les intérêts privés d'un agent public, dans lequel l'agent public possède à titre privé des intérêts qui pourraient influencer indûment la façon dont il s'acquitte de ses obligations et de ses responsabilités ». L'organisation recense les domaines les plus exposés aux situations de conflits d'intérêt où les sources d'influence telles que les cadeaux ou les marques d'hospitalité offerts aux agents publics ainsi que l'existence des fonctions et activités externes font une unanimité. Les relations personnelles ou familiales, les intérêts commerciaux privés (partenariats, possession d'actions, participation à des conseils, etc.) en sont d'autres exemples. TI fournit une définition qui ne se cantonne pas à la fonction publique : « Un conflit d'intérêts naît d'une situation dans laquelle une personne employée par un organisme public ou privé possède, à titre privé, des intérêts qui pourraient influencer ou paraître influencer sur la manière dont elle s'acquitte de ses fonctions et des responsabilités qui lui ont été confiées par cet organisme » (TI France, 2004)¹¹. Tout récemment TI a réalisé un glossaire où elle donne la définition générale du conflit d'intérêts : « situation où un individu ou l'entité pour laquelle il travaille, que ce soit le gouvernement, une entreprise, le média ou une organisation de société civile, est confronté au choix entre ses devoirs et ses propres intérêts » (TI, 2009)¹².

Le conflit d'intérêts est alors une situation dans laquelle une personne ayant un poste de confiance (homme politique, avocat, cadre ou dirigeant d'entreprise), a des intérêts professionnels et personnels en concurrence. De tels intérêts en concurrence peuvent la mettre en difficulté pour accomplir sa tâche avec impartialité. Par exemple, c'est ce qui a justifié le départ d'Éric Schmidt, patron de Google, du conseil d'administration d'Apple¹³. La nomination de François Pérol, ancien conseiller financier de N. Sarkozy, à la tête du nouveau géant bancaire BPCE créait une situation de conflit d'intérêts. Même s'il n'y a aucune preuve d'actes préjudiciables, un conflit d'intérêt peut créer une apparence d'indélicatesse susceptible de miner la confiance en la capacité de cette personne à agir correctement à son poste. Sont alors distingués le conflit d'intérêts potentiel, apparent ou possible, et réel. Ainsi, des activités ou responsabilités annexes peuvent venir influencer le comportement professionnel. L'agent ou le salarié peut être tenté de tirer un avantage personnel de sa fonction. TI de France sur son site souligne que prévenir le conflit d'intérêts permet aussi la prévention de la corruption, car une situation où le conflit d'intérêts est mal géré peut engendrer la corruption.

¹¹ TI France, Service central de prévention de la corruption, Rapport 2004

¹² TI, *The Anti-Corruption Plain Language Guide*, 2009, Berlin

¹³ *Le Figaro*, 03 août 2009

Le trafic d'influence consiste à proposer des avantages plus ou moins matériels pour obtenir d'un décideur public qu'il abuse de son influence en vue de faire obtenir d'une administration publique une décision favorable. C'est la zone grise de la corruption parce qu'il est difficile de définir dans la pratique en quoi consiste une influence légitime. Ainsi, tenter d'influencer le parlement par une pétition ou une manifestation publique est légitime. Par contre, si un ministre favorise une loi sur l'exploitation minière, parce qu'elle va dans l'intérêt de la compagnie d'un vieil ami, ou s'il fait la promotion de politiques fiscales pour venir en aide à un ami manufacturier, on considère cela comme du trafic, même si le ministre n'en tire aucun avantage personnel. Ce sont là des exemples de réseaux de « vieux amis » qui font que des décisions politiques se prennent non pas pour un avantage personnel, mais pour le bénéfice de ceux qui partagent les mêmes valeurs sociales et économiques que le haut fonctionnaire. Comme dans l'affaire Thales (filiale THEC) où un consultant, G. Bertinetti, aurait convaincu la Délégation générale pour l'armement (DGA) de choisir THEC au détriment d'autres entreprises, parfois mieux-disantes, pour le marché de 120 M\$, baptisé « Secoia », concernant la construction d'une usine de destruction d'armes chimiques de la Première Guerre mondiale. Un autre exemple, plus organisé : en 2005, Bill Clinton participe à un banquet avec le président du Kazakhstan, Nursultan Nazarbayev. L'un des autres convives, l'homme d'affaires canadien Frank Giusta (patron de Crisis Groupe), nouveau sur le marché kazakh, obtient un contrat d'exploitation d'uranium. Comme a expliqué par la suite le PDG de l'époque de Kazatomprom, M. Dzhakishev, son « amitié avec B. Clinton donne la bonne impression »¹⁴. F. Giusta reverse par la suite 31 M\$US à la fondation Clinton. Les deux hommes voyagent régulièrement ensemble et Giusta est désormais l'un des principaux donateurs de la fondation.

De la logique de conflit d'intérêts et de trafic d'influence vient la question de l'éthique politique et publique. Des lignes de conduite sont fixées dans les pays occidentaux et certains pays émergents, mais elles n'ont pas toujours la force d'une loi. Les organisations internationales ont apporté une grande contribution dans ce domaine. Parallèlement à sa convention l'ONU a adopté un Code international de conduite pour les agents publics (1996), le Conseil de l'Europe (2000) propose un modèle pour code de conduite des agents publics¹⁵, l'OCDE (2005) publie des lignes directrices pour gérer les conflits d'intérêts. L'objectif des documents législatifs sur les conflits d'intérêts est de faire en sorte que les dons accordés aux partis et personnalités politiques, aux candidats et aux élus ne constituent pas un moyen d'acquérir des faveurs personnelles.

1.1.1.3. La corruption des partis politiques

Les problèmes liés au financement des partis sont au cœur de la corruption politique. Le financement de partis politiques peut connaître la corruption à travers le détournement des fonds pour un enrichissement personnel, l'abus des biens de l'État, des dépenses illégales ou des contributions en but d'acquérir des faveurs. Généralement, le financement des partis politiques (*party funding*) comprend non seulement les ressources mais aussi les dépenses de la campagne, les dépenses de fonctionnement, de recherches et des campagnes d'information, des fonds de litiges, etc. Autant dire que les canaux de transmission d'argent dans la sphère politique sont nombreux et divers, d'autant plus qu'il faut prendre en compte d'autres organisations politiques (commissions, ministères, agences d'États etc.), ce qui pose non seulement le problème de la définition mais surtout de la difficulté pratique du contrôle.



Source : Rac, Panamá

¹⁴ *The New York Times*, Janvier 31, 2008, p. A1

¹⁵ <http://www.un.org/documents/ga/res/51/a51r059.htm>
[http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/documents/Rec\(2000\)10_EN.pdf](http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/documents/Rec(2000)10_EN.pdf)

En général, on qualifiera de financement politique corrompu toute transaction financière injustifiée ou illicite (souvent menée par un candidat ou un parti) au profit exclusif d'un candidat, d'un parti politique ou d'un groupe d'intérêts (TI, GCR 2004, p.26). De nombreux auteurs (Pinto-Duschinsky, 2002 ; Walecki M., 2004) ont établi des classifications de ce qui est présenté, dans le langage commun, la corruption liée au financement politique. De la sorte, la corruption des partis concerne toute contribution aux partis politiques violant les lois existantes sur le financement politique. Si de telles lois existent, elles couvrent surtout les sources du financement mais concernent également la divulgation, notamment de la comptabilité. Par ailleurs, on trouve dans la catégorie de la corruption liée au financement des partis politiques les dépenses illégales ou l'abus des ressources étatiques.

International Foundation for Election Systems (IFES)¹⁶ recense l'information sur les sources légales du financement politique. Ainsi, une grande partie des pays d'Afrique, certains pays d'Amérique latine ainsi que l'Inde n'ont aucune interdiction sur les dons aux partis politiques. C'est également le cas dans des pays d'Europe comme l'Autriche, le Danemark, la Finlande, la Norvège, la Suède ou la Suisse. Généralement, les contributions des sources criminelles, des groupes terroristes et des gouvernements étrangers sont interdites mais parfois les groupes criminels/terroristes peuvent créer leurs propres partis politiques (Colombie, Afghanistan, Turquie etc.). En France, comme souvent en Europe, toute contribution des entreprises au financement des partis politiques devient de la corruption. La récente affaire qui a éclaté durant l'été 2010 en France, est une illustration de corruption politique par le financement illégal des partis politiques. Dans l'affaire Woerth-Bettancourt, l'ancien comptable de L. Bettancourt affirme que de l'argent liquide a été remis au trésorier de l'UMP pour financer la campagne présidentielle de N.Sarkozy¹⁷. En fait, cette affaire, si elle s'avère vraie, réunit de nombreuses pratiques relevant de la corruption politique allant du conflit d'intérêts au favoritisme. Dans la même logique, en Amérique Latine, les nombreux scandales sur les liens des groupes politiques et des candidats avec de l'argent réalisé illégalement, provenant notamment du trafic de drogue, ont amené les restrictions des contributions privées. Paradoxalement, ces scandales de corruption, et la perte conséquente de la crédibilité des partis politiques, ont conduit les citoyens à s'opposer à l'idée de donner des fonds publics aux partis politiques. Ainsi, par exemple, au Venezuela, les fonds publics sont bannis.

À l'inverse, les contributions individuelles et les dons de la part des entreprises sont devenus une source majeure de revenus pour de nombreux partis politiques d'Europe centrale et orientale. Durant la transition, la grande influence politique et l'accès aux décisions de ces donneurs privés sont devenus un des points noirs du développement démocratique des pays post-socialistes. C'est ainsi que de nombreuses élections ont été financées par des oligarques (Russie en 1996, Ukraine en 2000, etc). Généralement, les partis politiques financés par de grandes corporations sont plus enclins à une influence illégale des lobbies. Après les ravages provoqués par la domination politique des oligarques dans de nombreux pays de la CEI, certains PECO ont introduit des limitations des sources de financements privées (Hongrie, Pologne, etc.). Actuellement, les pays en transition connaissent deux grands types de modèles de financement : l'un avec des fonds principalement publics, et l'autre avec des capitaux privés (dons des entreprises ou anonymes). L'une des principales raisons de l'établissement du modèle de financement avec les fonds privés (Walecki *et al.*, 2002, p.6) était le manque de ressources publiques au début de la transition, lors de la création de la législation correspondante. Une étude réalisée par le Forum économique mondial¹⁸ en 2004 révèle que, dans 41% des 102 pays étudiés, les chefs d'entreprises considéreraient les dons illégaux comme une pratique courante ou assez courante.

¹⁶ IFES sur le site www.MoneyandPolitics.net dans Political Finance Legal Matrix, 2002

¹⁷ Davet G. « Ce que Claire Thibout, l'ex-comptable des Bettencourt, a dit aux enquêteurs », *Le Monde*, mise en ligne sur LeMonde.fr le 06.07.10

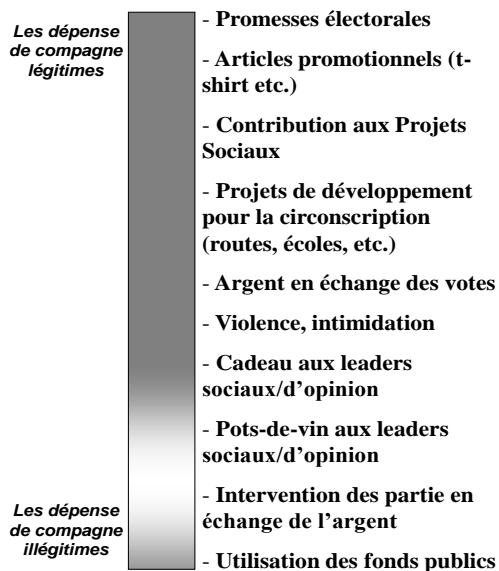
¹⁸ *Global Competitiveness Report 2003-2004*, World Economic Forum, Oxford University Press, resultants présentés dans *GCR 2004: Political corruption*. TI, p.37-39

La corruption des partis politiques est liée au financement des partis illégaux mais aussi à l'utilisation des ressources. Ainsi, la corruption politique apparaît lors de l'utilisation, pour les objectifs de campagne, d'une partie de l'argent reçu en pots-de-vin. Dans ce cas, c'est l'utilisation de pots-de-vin par le preneur de la corruption (*bribe-taker*) qui détermine si c'est le financement qui est corrompu ou s'il s'agit d'une autre forme de corruption politique, selon s'il le met seulement dans sa poche ou s'il l'utilise également pour le parti. Par exemple, le ministre de la Défense allemand Rudolf Scharping a été remplacé suite à l'accusation du journal « Stern » d'avoir accepté 140 000 DM de Moritz Hunzinger, un consultant lié à l'industrie d'armement. Scharping a prétendu que l'essentiel de l'argent est allé à une œuvre de charité, le reste ayant été utilisé pour le « travail politique ». ¹⁹ Au Kazakhstan, le président a révélé que 1 milliard de dollars étaient placés à l'étranger pour le « bien du pays ». Toutefois, il est plus courant que le *bribe-taker* utilise l'argent pour des intérêts particuliers, ou que le parti politique ou le candidat va s'approprier les ressources en faisant transiter de manière non autorisée les fonds publics par des sociétés, des organisations ou des personnes. Ainsi, en Pologne et en Ukraine, sur les 5 % de recettes provenant des pots-de-vin, 0,5 % va dans le coffre des partis et les 4,5 % restants finissent dans des comptes personnels (Della Porta et Vannucci, 1999), même si ces fonds peuvent être utilisés pour maintenir sa position politique.

La démocratisation officielle des PVD survenue dans l'histoire moderne a généralisé l'une des plus vieilles pratiques de corruption politique appelée *vote buying*. Cette pratique est liée au financement politique : c'est la corruption électorale ou l'achat des voix. L'achat des votes renvoie au moment où un paiement incitatif (argent, emplois, bien matériels, nourriture etc.) est offert par un candidat ou par l'agent d'un candidat avec l'intention manifeste de recueillir le vote de la personne qui reçoit le paiement. La recherche d'un plus grand nombre de votes amène les partis à représenter les opinions et les intérêts des groupes particuliers. Il arrive que l'on demande aux électeurs de s'engager à voter pour ou contre un candidat particulier. Ils peuvent également s'engager à s'abstenir de voter. Malheureusement, cette pratique comprend trop de risques de non respect du contrat, ce pourquoi la part des dépenses du parti ou du candidat n'est que rarement très élevée (Bryan et Baer, 2005). On achète le plus souvent les votes de la population, mais aussi d'une industrie ou encore des parlementaires. Le *vote-buying* relève d'un continuum entre les pratiques allant des formes traditionnelles et légitimes de campagne électorale à la corruption politique. Un parti politique ou un candidat, pendant les élections, peuvent corrompre directement ou indirectement les électeurs et le personnel en charge

des élections ; ils peuvent les soudoyer en offrant différents types d'incitations mais l'objet de la transaction n'est pas toujours monétaire, il peut s'agir de cadeaux, de nourriture, de médicaments, d'emplois, d'infrastructures, d'aides à la production agricole et la prestation d'autres services. La gestion des organismes publics, où les hauts employés ont leur propre capacité à mobiliser une clientèle électorale, est aussi l'un des terrains privilégiés pour ces pratiques. Les hôpitaux et le corps médical en sont un exemple. Les électeurs peuvent se voir offrir l'accès à des programmes sociaux ou à d'autres services publics en échange de leur voix; ils peuvent aussi être menacés de perdre certains avantages s'ils ne votent pas comme il a été « convenu ». Ces menaces ont constitué l'un des piliers de la stratégie de réélection de Fujimori en 2000 (TI, GCR 2004, p.92). Des pressions furent exercées sur les bénéficiaires du programme

Vote-buying: continuum des pratiques



Source : Bryan et Baer, 2005, p18

¹⁹ *Guardian* (Grande Bretagne), 19 July 2002.

national d'aide alimentaire, Pronaa, afin qu'ils accordent leur vote à Fujimori. Ils assistaient à des rassemblements de sa campagne électorale et portaient des autocollants pour promouvoir son parti, cela conditionnait de manière tacite la continuation des subsides alimentaires. Lors d'une enquête menée auprès des sections nationales de TI en Amérique latine, de nombreux sondés ont indiqué que l'achat de votes était un aspect courant de la corruption. Par exemple, lors des élections municipales au Brésil, en mars 2001, 7% des électeurs avaient reçu des offres d'argent en échange de leur vote. Au Mexique, différents sondages indiquent que la fréquence de l'achat des votes se situe entre 5 et 26 %, tandis qu'en 1999 un sondage Gallup en Argentine constatait que 24 % des personnes interrogées connaissaient quelqu'un qui avait vendu son vote²⁰.

En dehors des élections, il existe dans certains parlements un marché informel où les voix s'achètent et se vendent : les parlementaires ou les conseillers municipaux peuvent être payés pour voter ou pour adhérer à certains groupes parlementaires. La vente de sièges au parlement dans '*rotten boroughs*' (« circonscriptions pourries ») en Angleterre avant le Reform Act de 1832 est l'un des exemples historiques les plus connus. De nos jours, le Parti des Travailleurs au Brésil est fréquemment accusé d'utiliser les fonds publics et l'argent soutiré au secteur privé pour des pots-de-vin aux autres partis afin de s'assurer leurs votes. On parle parfois de la pratique de l'« assiette au beurre », qui consiste à offrir la réalisation de travaux publics à une circonscription électorale en échange de son soutien électoral. Ainsi, une route peut être construite dans une circonscription, non pas par nécessité, mais simplement en guise de reconnaissance pour celui qui a voté pour le « bon » parti.

Dans les collectivités où la fonction publique connaît des dysfonctionnements ou est inaccessible, des agents privés, qui agissent comme intermédiaires entre les hommes politiques et l'électorat, établissent des réseaux de favoritisme à l'intérieur de la collectivité. Au Brésil, ces agents se sont vus attribuer le surnom caractéristique de « capitaines de circonscription électorale ». Le capitaine dirige un réseau de contrats et de faveurs et est un point de référence essentiel pour la collectivité, puisqu'il a le pouvoir d'accorder l'accès aux services publics et d'aider autrement à la résolution de problèmes. Étant donné qu'ils garantissent l'accès aux services étatiques, les capitaines suscitent la confiance, l'engagement et surtout la dépendance. Cela rapporte gros le jour des élections : l'engagement électoral obtenu dans ces conditions donne lieu à un taux élevé de conformité du vote par rapport à l'engagement pris (TI, GCR 2004, p.93)

Nous distinguons cette pratique du clientélisme, décrit dans la deuxième partie. Ce dernier relève d'une structure assez stable souvent fondée sur des réseaux sociaux ou économiques, les rapports de longue durée entre les candidats, leurs agents et la population d'une collectivité peuvent être classés dans cette catégorie. Inversement, l'achat des votes peut être un moment court juste avant les élections ; il peut, à long terme, changer de cibles (classes ou couches sociales, d'un groupe à l'autre, etc.) en fonction des meilleures « compensations » rendues. Les liens entre ces deux formes sont nombreux et la distinction n'est pas toujours facile. En effet, les partis qui traditionnellement participent ou sont associés à des pratiques de favoritisme sont plus susceptibles d'acheter des votes que d'autres. Le lien entre le favoritisme et l'achat de votes semble indiquer que les secteurs à faibles revenus sont plus susceptibles d'être la cible des achats de votes et les secteurs concentrant la richesse jouissent du favoritisme.

Pour conclure, il est clair que l'une des principales sources de la corruption des personnes et des partis politiques est la complexité et l'obscurité des processus de financement, ainsi que l'inévitable faiblesse de la législation pour prévenir toute possibilité de flux frauduleux. Les lois occidentales ont atteint une sophistication inaccessible aux nombreux pays en développement, mais n'ont néanmoins pas pu éviter de nombreux scandales. La corruption politique trouve son origine, comme toute autre forme de corruption, dans le désir des hommes de s'enrichir, en

²⁰ Chiffres donnés dans GCR 2004, p.93

l'occurrence des hommes politiques. Ils peuvent se livrer à un détournement de fonds, au trafic d'intérêts ou permettre un financement obscur des partis pour les intérêts personnels ou ceux des amis. Il existe ainsi divers moyens pour les hommes politiques de gonfler leur fortune illégalement. Les donateurs (lorsque ce n'est pas un vol de l'État) sont récompensés par des faveurs politiques. Cette distribution des faveurs, grâce à une influence illégitime des décisions, permet aux hommes d'augmenter et de renforcer leur domaine d'influence. En effet, les hommes politiques corrompus sont motivés par la cupidité mais également par le pouvoir. Nous ne pouvons pas ne pas citer Lord Acton qui disait que « *Le pouvoir corrompt, le pouvoir absolu corrompt absolument* ». C'est pour le grand pouvoir des hommes politiques qu'on cherche les influences, afin qu'ils en abusent.

1.1.2. La manipulation des processus politiques en faveur d'intérêts privés

La corruption politique a généralement pour résultat le favoritisme permettant l'obtention par les acteurs privés d'avantages spécifiques, de contrats ou de changements de politiques économiques (IFES, 2008²¹). Autrement dit, les acteurs privés se livrent à la corruption des politiques dans le but d'accéder à des faveurs et des traitements préférentiels illégitimes, ou d'influencer illégalement des processus politiques tels que les décisions publiques ou la formation des réglementations régissant le secteur privé. Dans le premier cas, des faveurs illégitimes peuvent être accordées par un homme politique (président, ministre, chef de partis etc.) à un groupe industriel, une entreprise ou une personne qui cherchent à obtenir des compensations sous forme d'autorisations ou de contrats publics. Il est ainsi possible d'acheter l'attribution d'avantages monétaires (avantages et fraudes fiscaux, subventions, pensions, etc.) ou d'avantages en nature (immobiliers, intérêts dans des entreprises en voie de privatisation). Dans le second cas, la corruption vise l'influence directe des institutions politiques en charge de la formation des lois, réglementations économiques et autres règles dans l'intérêt de celui qui verse le pot-de-vin. C'est justement cette forme de corruption politique qui est codifiée (Banque mondiale, 2000) sous le label de la Capture de l'Etat.

1.1.2.1. La recherche de faveurs illégitimes

Les industriels recherchent constamment des avantages pour leurs affaires, et pour cela ils ont parfois recours au lobbying illégal, qui devient de la corruption. Des dons peuvent être offerts, afin d'obtenir un changement de la politique gouvernementale ou une législation favorable à un groupe d'intérêts spécifiques. Une des raisons les plus fréquentes de paiements à un parti politique ou à un candidat est la possibilité d'obtenir des compensations sous forme d'autorisations et de contrats publics. De telles relations sont fréquemment qualifiées de favoritisme. Le favoritisme se réfère à l'inclinaison naturelle de l'homme de préférer les connaissances, les amis et la famille aux étrangers. Ce n'est pas toujours une forme de corruption. Toutefois, lorsque les agents publics font preuve de favoritisme en distribuant injustement des postes et des ressources, ils se rendent coupables de copinage (*cronyism*), patronage ou de népotisme, en fonction de leur relation avec la personne qui en bénéficie²². Ainsi le *cronyism* est la préférence pour des amis, patronage en fonction d'affiliation et connexions politiques et le népotisme est la distribution des avantages aux membres de la famille. Le népotisme, ou préférence familiale, est une pratique bien répandue dans les pays en développement ; il est désormais considéré en Occident comme une forme de corruption politique ; pourtant, on ne parlait pas de comportement frauduleux lorsque le président John F. Kennedy a nommé son jeune frère, Robert Kennedy, ministre de la Justice. En revanche, aujourd'hui, les scandales de népotisme secouent régulièrement la presse occidentale, la plus

²¹ 43% des acteurs électoraux citent ces manifestations comme principales. IFES, *Political Finance Survey Report 2008*

http://www.moneyandpolitics.net/researchpubs/pdf/Political_Finance_Survey_ReportFinal_Dec%202008.pdf

²² Définition de favoritisme sur <http://www.u4.no/document/glossary.cfm>

bruyante de ces dernières années étant celui du président de la Banque mondiale, Paul Wolfowitz.

Une industrie ou une entreprise peuvent tenter de corrompre pour obtenir (plus) des subventions, des avantages fiscaux ou des traitements particuliers. Les avantages fiscaux sont un « produit » très demandé par les corrupteurs. À la fin des années 1980, Fernando Collor, candidat à la présidentielle brésilienne, avait obtenu des fonds des compagnies sucrières de l'État d'Alagoas (20 millions de USD) en échange d'une promesse d'exemption de taxes sur le sucre, s'il était élu²³. Dans la même logique, l'accès aux subventions de l'État peut être assuré par le versement de paiements illicites – une pratique très prisée dans la Russie de Eltsine mais également de Poutine. Ainsi, par exemple, l'ancien premier vice-gouverneur de la région de Tcheliabinsk dans l'Oural en Russie, Viktor Timachov, a été condamné à dix ans de prison pour « corruption passive de fonctionnaire public à grande échelle par sollicitation ». M. Timachov avait organisé un système d'extorsion où il exigeait 25% des sommes budgétaires attribuées aux entreprises engagées dans les activités d'exploration géologique dans la région. L'accès aux ressources financières et aux crédits à taux d'amis sont d'autres exemples. Ces pratiques sont peut-être moins courantes car elles supposent un grand contrôle de l'État sur le secteur financier, ce qui a été le cas durant la transition dans beaucoup de pays de la CEI, et surtout en Russie (Webster et Charap, 1994). Les privatisations des entreprises d'États peuvent être une monnaie d'échange dans les transactions corrompues. Ainsi, le pouvoir sert à récompenser les partisans politiques ou à s'assurer de futurs soutiens. Les transitions post-socialistes (CEI, Algérie etc.) ont été très propices au développement de cette forme de corruption. On soupçonne que ce soit le cas dans l'affaire de la privatisation et de la vente aux enchères de Slavneft, huitième plus grosse entreprise pétrolière de Russie. En effet, l'un des principaux financiers et partisan de longue date du président Vladimir Poutine aurait bénéficié de cette vente. Les entreprises peuvent chercher à corrompre pour influencer la dynamique économique du pays. Par exemple, Bouygues Bâtiment a été condamné (2009) en Guinée équatoriale pour tentative de corruption sur la personne du Premier ministre, Ignacio Milam Ntang. Les responsables de cette société auraient proposé 30 millions FCFA (45734,71 EUR) au chef du gouvernement pour qu'il intervienne auprès des employés qui observaient une grève pour réclamer une augmentation des salaires.

Les dons aux financements des partis peuvent être échangés contre l'accès aux marchés publics, et c'est là la corruption la plus répandue. En effet, c'est l'un des domaines les plus répandus de corruption pour influencer les décisions politiques concernant le choix des fournisseurs de biens et de services à l'État. Un exemple simple pour illustrer : le scandale au Brésil en 2004 autour du chef de l'État Major. Un proche collaborateur du Chef d'État-Major Jose Dirceu, Waldimiro Diniz, aurait reçu des pots-de-vin des opérateurs des salles de jeux. Le gouvernement a bloqué les efforts visant à créer, au niveau du Congrès, une commission d'enquête sur ce scandale. Diniz occupait le poste de directeur de secteur de la loterie à Rio de Janeiro au moment où il aurait offert des privilèges de contrat concernant des jeux de loteries en-ligne et sur téléphone, en échange de dons pour financer les campagnes d'un certain nombre de candidats du Parti des Travailleurs lors des élections de 2002²⁴. Une autre illustration, l'affaire avec l'arrestation au Japon de l'homme politique Suzuki Muneo qui, entre autres délits, aurait accepté des pots-de-vin de sociétés d'exploitation forestière en échange de l'attribution de marchés. En France, par exemple, le maire socialiste de Saint-Dié, Christian Pierret, a fait rémunérer des proches collaborateurs par la Sogest, une filiale de la Lyonnaise des eaux (groupe Suez), qui aurait obtenu en contrepartie la gestion de l'eau dans la commune²⁵. Les grandes firmes sont régulièrement pointées du doigt : Samsung aurait créé un fonds secret de 197 M USD²⁶ pour faciliter la complaisance de membres du

²³ DUGAS S. *L'administration Lula en crise : la corruption à l'assaut des institutions brésiliennes*, Réseau d'information et de solidarité avec l'Amérique latine, [réf : du 27 septembre 2005] Disponible sur <http://risal.collectifs.net/spip.php?article1482>

²⁴ Exemple tiré du GCR 2006 TI, Rapport pays, p.168

²⁵ Reuters, 4 février 2007

²⁶ Dépêche sur le site de TI France

gouvernement et d'hommes politiques ; Siemens-Grèce aurait cherché à manipuler les élections grecques au profit de Siemens ; Alstom ou Alcatel ont aussi leur bagage de scandales.

Les marchés publics représentent des opportunités importantes, souvent à long terme, pour les soumissionnaires et leurs sous-traitants. Les marchés publics représentent en moyenne 15 % du PIB dans les pays de l'OCDE. Les raisons des versements occultes dans ces marchés sont diverses. Le plus souvent, ils visent à décrocher de nouveaux contrats, mais ils peuvent aussi servir à s'assurer qu'un chantier soit achevé dans les délais, ou à obtenir des avantages indirects (tels que la position géographique). D'après Bueb (2006), les pratiques corrompues lors de la passation des marchés publics comprennent les dérives préalables à la prise de décision et, en matière de choix des fournisseurs, la manipulation des modalités des contrats et leur renouvellement au cours de l'exécution des projets, ainsi que les techniques qui permettent de détourner des fonds initialement affectés à l'opération, la façon dont ces fonds sont utilisés (qu'il y ait ou non enrichissement personnel), et les réseaux qui permettent d'organiser de telles opérations.

Depuis le moment de la décision de lancer un projet et jusqu'à son achèvement, la corruption peut se présenter à tous les stades. Il existe de nombreuses méthodes pour permettre, aux divers stades de la procédure, de maquiller l'image d'une opération de manière à ce qu'elle présente, aux yeux des observateurs ou des contrôleurs, une régularité apparente. L'OCDE (2007) recense les maillons du processus sensibles à la corruption :

- *L'élaboration de l'appel d'offre* : divulgation des informations confidentielles relatives aux offres (procédure d'adjudication, critères d'évaluation, processus de surveillances etc.) ; introduction des exigences stratégiques inexactes ; intégration aux calculs des postes fictifs ; modifications des termes de l'appel d'offre (prix de soumission, dates, cahiers des charges etc.)
- Lors de la *sélection des entreprises* : obtenir le droit d'être soumissionnaire sans remplir les critères de participations ; exclure les concurrents, etc.
- Dans la *procédure d'appel d'offre*, la pratique de passation des marchés sans mise en concurrence ou lorsqu'il est question de sécurité nationale, sont particulièrement propices à la corruption, du fait du manque de transparence des décisions et des procédures. Les procédures d'enchères seraient fragiles car sujettes au risque d'ententes. Parfois, l'administration découpe les projets pour ne pas dépasser le seuil au-delà duquel il est exigé de faire appel à la concurrence.
- *L'attribution du marché* dépend des critères de sélection définis ; elle peut être faite de manière à favoriser un seul concurrent ; elle dépend aussi du décideur, et plus ce pouvoir est concentré entre peu de mains, plus les membres de la commission doivent être irréprochables. Forcer les entités d'adjudication à ne pas respecter les règlements en vigueur. Conflit d'intérêts.
- *Exécution du contrat* : modifications de termes d'exécution du contrat, manipulation au niveau de la surveillance technique, financière et administrative.

D'après Business Survey, l'Afrique sub-saharienne et l'Asie pacifique sont les régions du monde où cette forme de corruption est la plus importante. Plus de 80% des entreprises rapportent cette corruption dans les pays comme le Niger ou le Burkina Faso. Dans les pays en transition, en moyenne un quart des firmes est touché par des pots-de-vin pour s'assurer un contrat gouvernemental. Cette proportion s'approche de la moitié dans des pays comme la Russie ou le Kazakhstan. Tous les marchés ne sont pas concernés par le phénomène, mais l'énergie, l'exploitation minière, les grands projets de construction ou d'infrastructures, les télécommunications et le matériel militaire sont des secteurs particulièrement exposés à la corruption (OCDE, 2007, p.27-29). Ceci est notamment lié à leur caractère centralisé, leur forte intensité en capital, les dissimulations faciles et les sommes phénoménales en jeu. L'adjudication des travaux publics est l'un des lieux privilégiés de la corruption. Comme il est crucial pour la plupart des entreprises du bâtiment d'obtenir ces marchés, elles ne rechigneront pas à reverser à un fonctionnaire peu scrupuleux une partie des bénéfices de l'opération, surtout si le prix convenu est supérieur au prix du marché. L'argent n'est pas la seule monnaie d'échange. En Afrique,

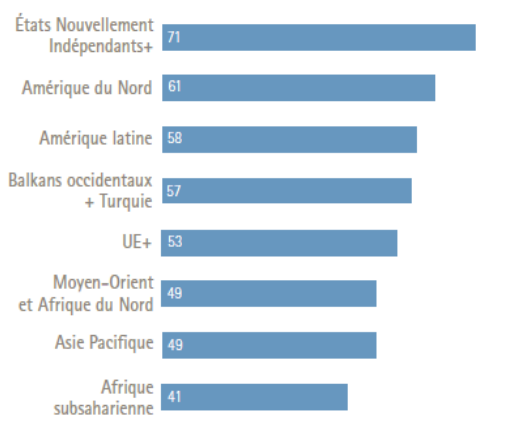
l'origine ethnique des candidats au marché pourra être déterminante. En Asie orientale, ce sera l'origine familiale et l'existence d'affinités entre le corrupteur et le corrompu.

1.1.2.2. La manipulation des processus législatifs

La grande corruption est répandue dans de nombreux pays et ne concerne pas seulement la pression du lobbying après les élections, mais aussi tous les cas d'influence de prise de décision à haut niveau et l'établissement des lois. Dans une approche économique du comportement politique, (Stigler 1971, Peltzman 1976, Laffont et Tirole 1993) la corruption pour influencer les processus législatifs peut être vue comme une « capture » de la classe politique par les industriels. L'idée est que les groupes d'intérêt cherchent à offrir leur soutien politique en échange d'une législation qui les favorisera. On utilise alors l'expression *captation de l'État* pour désigner ce comportement. A la fin des années 1990, les chercheurs de la Banque mondiale ont poussé l'analyse et ont mis en place la mesure de la « capture de l'État ». Nous parlons alors de la corruption politique qui implique la manipulation des processus politiques et notamment la formation des règles du jeu.

De la sorte, la corruption vise à changer les lois, les règles ou les réglementations qui sont appliquées à celui qui verse le pot-de-vin. La transition postsocialiste a été un terrain favorable pour l'émergence de ce type de corruption, car l'ensemble des réglementations était en formation. L'image la plus connue de ces pays dans les années 1990 est celle des oligarques qui manipulent l'élaboration des politiques et vont jusqu'à modeler les nouvelles règles du jeu à leur très substantiel avantage. La captation de l'État réside dans les efforts que déploient les entreprises pour modeler les lois, les politiques et les réglementations à leur avantage en soudoyant les responsables publics. L'implication des entrepreneurs dans ce type de corruption peut être très variée : active – une constitution systématique des relations avec les différents responsables – ou passive, lorsque le recours est inévitable ; par ailleurs, il existe des entrepreneurs qui cherchent à éviter tout recours à ce genre de pratiques. Les exemples de la corruption à laquelle les entreprises recourent pour modeler à leur avantage la structure légale et réglementaire de l'économie sont nombreux : pots-de-vin aux parlementaires pour « acheter » leur vote sur des lois importantes, aux autorités gouvernementales pour qu'elles promulguent des règlements ou des décrets favorables, aux juges pour influencer les décisions rendues par les tribunaux, etc.

Opinion publique sur la Captation de l'Etat



Source : BMC, 2009, p.16

Le Baromètre Mondial de la Corruption-enquête de TI auprès des ménages a, pour la première fois en 2009, demandé aux citoyens ordinaires dans quelle mesure ils pensaient que le secteur privé avait recours à la corruption pour manipuler le processus d'élaboration des politiques dans leur pays. Le graphique ci-contre présente le pourcentage des sondés répondant que dans leur pays, le secteur privé a recours à la corruption pour influencer les politiques, les lois ou les règles gouvernementales. Les pays post-soviétiques apparaissent comme les plus sujets à cette forme de corruption. Toutefois, ce n'est pas une forme de corruption spécifique aux pays émergents. Elle est

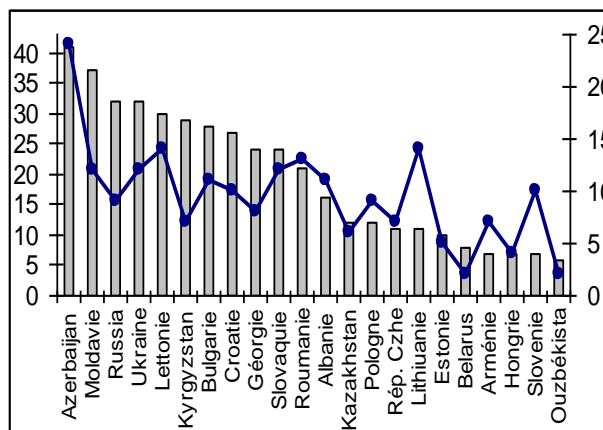
également présente aux États-Unis où l'influence des lobbies est souvent critiquée.

Un travail conjoint entre la Banque mondiale et la Banque européenne pour la reconstruction et le développement fait l'état d'une analyse empirique de la capture de l'État pour les pays en transition (Hellman J. et al., 2000). L'objectif de l'étude a été tout d'abord d'analyser la nature des relations entre les entreprises et le gouvernement, avec un accent mis sur les moyens corrompus,

et non celle que les entreprises utilisent pour exercer une influence sur les gouvernements. Une enquête sur l'environnement et les performances des entreprises (BEEPS) a été effectuée à la fin de 1999 à travers des interviews en direct dans les vingt-deux pays en transition. Les auteurs ont développé deux mesures approchées de la captation de l'État. La première est un indice global de la captation basé sur les déclarations d'entreprises du degré d'affectation de leurs activités par les paiements occultes à des personnalités publiques visant à influencer les décisions d'une ou de plusieurs des six institutions suivantes : le parlement, l'exécutif, les juridictions civiles et pénales, la banque centrale et les partis politiques. Sur la base de la proportion moyenne des entreprises affectées par la corruption dans les six institutions,

il a été établi un indice de la captation de l'État pour chaque pays. Le deuxième indicateur est celui des firmes « captatrices » (*captor firms*) dont la proportion est calculée avec l'interaction de deux questions où l'une demande aux firmes si elles ont essayé d'influencer le gouvernement et la seconde si elles ont fait des paiements officieux dans le but de cette influence. Le graphique ci-contre présente les deux indicateurs : l'indice de Capture d'État (échelle de gauche) et la proportion des firmes captatrices (échelle de droite).

Indice de Capture d'État et Proportion des firmes captatrices



Source: construction auteur à partir de Hellman et al. (2000)

Ainsi l'Azerbaïdjan est le pays le plus sujet à la capture d'État. La Russie, icône de ce phénomène, connaît une forte capture de l'État, c'est-à-dire que l'influence des paiements illicites sur la formation des lois et règles est forte, mais elle connaît un (relativement) faible nombre de firmes captatrices. Il ne faut pas perdre de vue le fait que l'enquête a lieu à la fin des années 1990, à l'époque où la Russie est caractérisée par le règne des oligarques (« les dix banquiers ») qui ne partagent pas le gâteau. Nous pouvons également constater sur ce graphique l'écart entre les pays où cette forme de corruption est largement considérée comme un problème grave, appelés économies à forte captation, et ceux où elle est considérée comme un problème relativement modeste : économies à faible captation. Ces dernières comprennent surtout les pays les plus réformateurs (PECO) mais aussi les pays les moins avancés dans les réformes (Ouzbékistan, Belarus). Les études révèlent que les pratiques de la capture de l'État sont généralement liés aux problèmes de l'insécurité des droits de propriété. Dans un contexte de défaillance de l'État à fournir les biens publics essentiels (comme le droit) et de domination sur les marchés d'un ensemble d'entreprises puissantes déjà en place (monopoles, entreprises publiques ou nouvellement privatisées), les entreprises nouvelles doivent se faire une place au soleil et obtenir des zones de sécurité. Les résultats de l'enquête BEEPs montrent que les entreprises captatrices peuvent compenser la faiblesse générale du respect du droit en achetant à l'État une protection « à la carte » de leurs droits de propriété.

Dans un pays déjà pris au piège d'une économie de captation, l'investissement direct étranger amplifie le problème. En fait, dans les économies à forte captation, la probabilité de recours à la captation est presque deux fois plus grande pour certains types d'investisseurs étrangers — ceux qui ont des partenaires locaux et leur siège social dans le pays — que pour les entreprises nationales (Hellman, Jones, and Kaufmann, 2002.). Quant aux entreprises transnationales basées à l'étranger qui effectuent des investissements dans une économie en transition, elles versent plus souvent des dessous-de-table que les entreprises nationales pour obtenir des marchés publics. L'étude BEEPs a montré que la capture de l'État se traduit par des avantages substantiels pour les entreprises captatrices dans certains contextes. Les entreprises captatrices tirent des avantages, souvent sous forme d'obstacles à la concurrence, qui se traduisent par une forte concentration des

gains pour certaines des entreprises les plus puissantes. Les travaux dérivés (Guriev et Rachinsky, 2005) de l'enquête montrent que les firmes qui exercent ce type d'influences bénéficient d'un taux de croissance des ventes et d'un investissement plus importants que celles qui ne le font pas.

Étant donné que les entreprises usent du trafic d'influence pour bloquer toute réforme de politique qui risquerait d'éliminer ces avantages, la captation de l'État devient non seulement un symptôme mais aussi une cause fondamentale de mauvaise gouvernance. L'économie de captation est ainsi prise dans un cercle vicieux où les réformes politiques et institutionnelles indispensables à une meilleure gouvernance sont sapées par la collusion entre des firmes puissantes et des autorités publiques auxquelles le maintien de *statu quo* rapporte gros.

1.1.3. La mondialisation de la corruption

Sur la scène internationale, la globalisation des marchés, des finances et de nombreuses autres transactions, a accru les opportunités pour des transactions obscures, y compris entre les acteurs non étatiques et les gouvernements des « pays d'accueil ». D'ailleurs, les circuits financiers utilisés pour dissimuler l'argent de la corruption sont forcément internationaux. L'étude de la corruption ne peut donc se concevoir à l'intérieur des seules frontières nationales en raison du phénomène de mondialisation parallèle à l'avènement de nombreux pays émergents à la démocratie (pays d'Europe de l'Est). En effet, il est devenu nécessaire de s'assurer que les aides accordées aux pays en voie de développement ne sont pas détournées. Le problème est que les acteurs internationaux (de coopération politique ou de développement) peuvent être à la fois des corrompus et les partisans des réformes. Les firmes multinationales nourrissent la grande corruption particulièrement dans les secteurs de l'extraction, les projets de construction ou la vente des équipements militaires. Certains pays d'accueil très corrompus sont particulièrement attrayants pour divers business. Les pots-de-vin « sponsorisés par l'étranger » contribuent grandement au développement de la corruption dans les pays émergents.

1.1.3.1. L'aide publique au développement ... de la corruption

Le renforcement de l'efficacité de l'aide est le leitmotiv dans le débat actuel sur le développement. La corruption internationale ne concerne pas seulement la corruption des États mais aussi la corruption des acteurs internationaux : des bailleurs de fonds ou du personnel de l'ONU. L'aide internationale au développement est régulièrement mise sous les projecteurs pour des pratiques de corruption. Il y a même un groupe restreint mais essentiel de chercheurs et de praticiens qui croient que l'aide internationale encourage la corruption. L'efficacité de l'aide dépend largement de la qualité des processus de prise de décision et de la gouvernance. Lorsque la bonne gouvernance fait défaut, la corruption est rampante, elle est constatée par la fuite des fonds affectés à des projets de développement. Dans un tel contexte, des marchés peuvent être adjugés à des entreprises incompetentes, aggravant ainsi le risque d'échec ; l'aide pourrait être détournée de son but initial par des fonctionnaires et des politiciens en faveur de projets offrant beaucoup plus de chances à la réalisation de leurs ambitions personnelles. Des critiques soutiennent que l'aide internationale est largement gaspillée pour corrompre les autorités, qu'elle a un effet négatif sur la croissance économique et les institutions politiques. D'ailleurs, on dit souvent que l'APD consiste à prendre l'argent des pauvres des pays riches pour le donner aux riches des pays pauvres (Verschave, 1998). Les pays donateurs accordent une aide au développement à des pays aux régimes corrompus et non démocratiques et dont les structures de gouvernance sont déficientes; les



activités des donateurs sont même plus importantes dans ces pays qu'ailleurs. Les investissements de développement parfois ont pour seule fonction de générer des commissions. On construit des immeubles qui s'écrouleront avant d'avoir été utilisés ou des usines d'abattage de poulets quand le poulet est rare. En Afrique, ces équipements mort-nés sont appelés les « éléphants blancs ». Ils ont contribué à l'alourdissement du poids de la dette et ont compromis les chances de développement des générations futures.

Il n'y a pas de meilleur exemple que celui du scandale planétaire dans le programme « Pétrole contre nourriture ». Le rapport de Paul Volcker, publié en octobre 2005, détaille le détournement du programme « Pétrole contre nourriture » par Saddam Hussein, avec la complicité des pays étrangers, en particulier la France. Selon cette enquête, le patron du programme pétrole contre nourriture, Benon Sevan, a reçu près de 150 000 dollars de pots-de-vin. Il aurait réclamé auprès des autorités irakiennes des bons d'achat de pétrole pour le compte d'une compagnie appelée African Middle East Petroleum, pour laquelle travaillaient deux hommes d'affaire égyptiens, Fred Nadler et Fakhry Abdelnour, qui étaient le beau-frère et le cousin de l'ancien secrétaire général de l'ONU Boutros Boutros Ghali, qui lui ont ensuite reversé des commissions. Dans un rapport des Nations unies d'octobre 2005, 2200 sociétés sont soupçonnées d'avoir versé des pots-de-vin en relation avec des contrats obtenus dans ce programme onusien. Par exemple, Novo Nordisk avait payé environ 1,5 M USD « sous la table » dans le cadre de onze contrats d'une valeur totale d'environ 20 millions de dollars.

En-dehors de ce programme, l'ONU a déjà été secoué par des scandales de corruption dans la passation des marchés de nombreuses fois. Encore récemment, en 2008, le Washington Post met au jour de nouveaux cas de corruption qui concerneraient le Congo-Kinshasa, la Grèce, le Kenya et New York pour une somme de plus de 20 M USD. Cette *task force* a déjà dénoncé le comportement de dix-sept employés et sanctionné vingt-deux entreprises. Elle a ainsi découvert, par exemple, qu'entre 2005 et 2007, deux responsables onusiens des opérations de maintien de la paix au Congo-Kinshasa ont fourni à une compagnie aérienne basée en Angola, des informations confidentielles pour conclure des contrats avec elle à hauteur de 13 millions de dollars. Un autre responsable onusien est aussi accusé d'avoir fourni le même type d'informations à une société française pour un contrat de 5 millions de dollars relatif à l'inspection de stocks destinés à l'aide humanitaire.

De son côté, la Banque mondiale, également touchée par des pratiques frauduleuses dans les projets qu'elle finance, a constitué une liste noire publique des entrepreneurs coupables de corruption. Cette *black-list* des entreprises et consultants interdits de participer aux appels d'offres de la BM comprend près de soixante compagnies exclues de manière permanente dont trente-cinq entreprises britanniques et cinq américaines, ainsi qu'une vingtaine de consultants essentiellement européens. Quatre entreprises chinoises, dont la China State Construction Engineering Corporation (CSCEC), sont désormais bannies pour une durée minimale de six ans. D'ailleurs, la BM doit encore décider si elle interdit ou non à Siemens de participer à des projets en Russie. Elle reproche à l'entreprise d'y avoir versé environ 3 M USD de pot-de-vin entre 2005 et 2006.

L'efficacité de l'aide est d'habitude affaiblie dans les situations où les parties prenantes aux initiatives ne sont pas clairement identifiées, lorsqu'il y a des intermédiaires qui créent des intérêts divergents ou des conflits d'intérêts, lorsque la capacité est faible, lorsque la surveillance a des lacunes et lorsque le sens des responsabilités et la transparence font défaut. Dans ces cas, la corruption prend de vastes proportions. Rose-Ackermann (1998, p.34), en prenant en compte les pots-de-vin, les surfacturations et les détournements, estime à 20% les fonds d'aide perdus à cause de la corruption. Par ailleurs, cette même corruption renforce la réticence des donateurs à fournir une aide au développement.

1.1.3.2. L'offre internationale de la corruption

Depuis la fin de la Guerre froide, la corruption internationale a explosé. Les multinationales, cherchant à obtenir des débouchés à l'exportation dans un monde nouvellement libéralisé et donc plus concurrentiel, ont profité des habitudes financières héritées de certains gouvernements. Les entreprises multinationales achètent des concessions, des privilèges et des monopoles ; des pots-de-vin (*kickbacks*) sont donnés lors des appels d'offre, de l'attribution des contrats et des crédits ou pour des projets de développement. En 1977, le gouvernement français a autorisé les pots-de-vin — sous la forme de commissions — lorsqu'ils sont versés à des fonctionnaires étrangers. D'autres gouvernements européens ont emboîté le pas (CIDA, 2004). Pendant très longtemps, les pays donateurs fermaient les yeux devant les pratiques frauduleuses de leurs entreprises multinationales et leurs sociétés transnationales pour des raisons géopolitiques. Aujourd'hui, cette pratique a été interdite dans les pays qui ont ratifié la Convention de lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales de l'OCDE de 1997 (38 pays signataires en 2009). Toutefois, lorsque les entreprises occidentales se plient aux exigences des dirigeants corrompus, le résultat est que cette corruption s'exporte vers le monde développé, par le canal des entreprises et des banques qui utilisent les paradis fiscaux sur des marchés financiers dérégulés afin de procéder à des transactions secrètes avec les dirigeants corrompus.

Transparency International a élaboré un indice de l'offre de la corruption par les multinationales (Indice de corruption des pays exportateurs - ICPE) où elle se focalise sur les payeurs de pots-de-vin, c'est-à-dire ceux dont les commissions indues, les paiements frauduleux et tout autre achat d'influence alimentent les rouages de la corruption. La question posée porte sur la propension des sociétés des principaux pays exportateurs à payer des pots-de-vin à des hauts fonctionnaires dans les pays émergents faisant l'objet de l'enquête.

Tableau 1.4 : Indice de Corruption des Pays Exportateurs

Pays	Part dans les exportations mondiales des marchandises (2008, OMC)	Score moyen 1999	Score moyen 2002	Score moyen 2006	Score moyen 2008	Entrée en vigueur de la convention de l'OCDE
Allemagne	9,1	6.2	6.3	7.34	8.6	1999
Chine	8,9	3.1	3.5	4.94	6.5	
Etats-Unis	8,0	6.2	5.3	7.22	8.1	1999
Japon	4,9	5.1	5.3	7.10	8.6	1999
Pays-Bas	3,9	7.4	7.8	7.28	8.7	2001
France	3,8	5.2	5.5	6.50	8.1	2000
Italie	3,4	3.7	4.1	5.94	7.4	2001
Grande Bretagne	2,9	7.2	6.9	7.39	8.6	1999
Russie	2,9		3.2	5.16	5.9	
Canada	2,8	8.1	8.1	7.46	8.8	1999
Corée du Sud	2,6	3.4	3.9	5.83	7.5	1999
Hong Kong	2,4		4.3	6.01	7.6	
Belgique	2,3	6.8	7.8	7.22	8.8	1999
Singapore	2,1	5.7	6.3	6.78	8.1	
Arabie Saoudite	2,0			5.75		
Mexique	1,8			6.45	6.6	1999
Espagne	1,7	5.3	5.8	6.63	7.9	2000
Autriche	1,6	7.8	8.2	7.50		1999
Taiwan	1,6	3.5	3.8	5.41	7.5	
Suède	1,4	8.3	8.4	7.62		1999
Emirats Arabes Unis	1,4			6.62		
Suisse	1,3	7.7	8.4	7.81	8.7	2000
Australie	1,2	8.1	8.5	7.59	8.5	1999
Brésil	1,2			5.65	7.4	2000
Malaisie	1,2	3.9	4.3	5.59		
Inde	1,1			4.62	6.8	
Turquie	0,8			5.23		2000
Afrique du Sud	0,5			5.61	7.5	2007

Source : OMC: Countries Trade Profile, Transparency International: ICPE

Note : score 10 : chez les entreprises originaires du pays il n'existe aucune propension à verser des pots-de-vin

L'ICPE 2008 de TI classe vingt-deux grands pays exportateurs, tant à l'échelle régionale qu'internationale, en fonction de la tendance de leurs entreprises à verser des pots-de-vin à l'étranger. Le total cumulé des exportations internationales de biens et de services et des sorties d'investissements directs étrangers de ces vingt-deux pays représentaient 75 % du total mondial en 2006²⁷. L'ICPE (2008) nuance les types de corruption : pots-de-vin aux dignitaires et partis politiques, corruption des fonctionnaires et recours au népotisme dans les contrats publics. Ainsi, 51% des personnes interrogées ont déclaré que les entreprises russes tentaient souvent de corrompre les hauts dignitaires et partis politiques, 32% que les entreprises mexicaines le font et près de 25% concernent la Chine et l'Inde. Dans ces mêmes pays, le recours au népotisme est vu comme fréquent. De plus, TI intègre la notion de la capture d'État dans l'ICPE 2008. Les cadres dirigeants ont fait savoir que le bâtiment et les travaux publics, l'industrie pétrolière et gazière, l'industrie minière, l'immobilier et la promotion immobilière représentaient les secteurs les plus susceptibles de procéder à une « capture de l'État ». Il existe une corrélation positive (Cartier-Bresson, 2008, p.55) entre les exportations de l'Italie, du Benelux, de la France et des Pays-Bas et le degré de corruption des pays importateurs.

Cette forme de corruption politique, offerte par les multinationales, vise le plus souvent l'accès aux ressources naturelles du pays. L'industrie pétrolière est, sans surprise, la plus concernée, mais c'est également le cas des autres matières premières à hautes rentes (diamants, or, etc.). Les multinationales mettent en place un ensemble de versements aux chefs politiques, à leurs familles ou à leurs proches, pour obtenir les droits d'exploitation ou, et de préférence, l'exclusivité sur les ressources. La taille des sociétés pétrolières et l'importance stratégique de leur produit expliquent leur capacité à passer outre les lois nationales ou à les modifier en leur faveur. En règle générale, plus le secteur pétrolier occupe une place prépondérante dans l'économie et la force institutionnelle d'un pays, plus le potentiel de corruption politique s'accroît. Ainsi le secteur pétrolier nourrit la grande corruption dans les pays mono-exportateurs (Algérie) et lorsque le secteur est majoritairement entre les mains de l'élite dirigeante peu scrupuleuse (Kazakhstan). L'une des affaires les plus connues de corruption politique par les étrangers est celle de l'entreprise publique française Elf Aquitaine. Cette affaire a été qualifiée par le journal britannique *The Guardian* comme le « plus gros scandale financier dans une démocratie occidentale depuis la fin de la Seconde guerre mondiale²⁸ ». Elf a créé durant les années 1980-1990 un système élaboré et approuvé par le gouvernement français, de commissions et de cotisations destinées à payer les chefs d'État africains en échange d'accès exclusifs aux ressources pétrolières et d'influence politique. Elf s'est servi, par exemple, de l'influence politique française au Gabon, riche en pétrole, pour signer des contrats juteux générant des profits colossaux hors normes. Le Gabon et Elf Gabon faisaient également office de tirelire géante permettant à Elf et à la France de dissimuler des pots-de-vin et de manier d'autres outils tels que des services de mercenaires et de ventes d'armes, soit pour l'obtention de marchés pétroliers, soit à des fins plus ouvertement géopolitiques. Le procès Elf a dévoilé l'existence de paiements à des hommes politiques en Afrique, Asie centrale, Chine, France, Allemagne, Russie, Espagne, à Taiwan, aux États-Unis et au Venezuela. Un autre exemple plus récent, le scandale « Kazakhgate », est remarquable au regard des sommes d'argent faramineuses, des personnalités mises en cause, et de l'ensemble des multinationales impliquées. Dans cette affaire, un intermédiaire américain, James Giffen, a été condamné aux États-Unis en 2003 pour avoir versé près de 80 millions de dollars US pour acheter des responsables politiques au Kazakhstan (le président Nursultan Nazarbayev et l'ancien Premier ministre Nurlan Balgimbaev) pour le compte de compagnies pétrolières américaines (Mobil, Texaco, Conoco, Phillips, etc.) afin de leur assurer l'accès aux ressources de la réserve de Kachagan nouvellement découverte. Les autorités américaines parlent plutôt d'extorsion dans cette affaire.

²⁷ Source http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/bpi En 1999 et 2002, 14 et 15 pays sont interrogés, représentant plus de 60% des importations mondiales. En 2006, l'enquête Executive Opinion Survey 2006 du Forum Economique Mondial dans 125 pays a été utilisée

²⁸ *Guardian* (Grande-Bretagne), 2 juin 2001.

Le marché de l'armement est considéré par les gouvernements comme une partie intégrante de leur capacité de défense, comme un auxiliaire de leurs politiques étrangères, une source d'emplois et un pôle de recherche technologique pour l'économie nationale. Étonnamment, il en résulte un marché particulièrement opaque, banni du débat public et entouré de secrets. Le marché officiel de l'armement est un marché légal et libre, où les gouvernements interviennent généralement en qualité d'acheteurs ou de vendeurs, mais c'est le plus corrompu de tous les marchés légaux²⁹. Alors qu'il est difficile de surveiller les transactions d'un marché déjà si opaque, le secret accordé par les pouvoirs publics dans les aspects les plus cruciaux de cette industrie crée des conditions propices au développement de la corruption. Gupta *et al.* (2000) ont montré que les pays perçus comme les plus corrompus sont souvent ceux qui dépensent le plus dans l'armée en pourcentage du PIB. Les hommes politiques peuvent toucher des dessous-de-table à titre individuel ou en tant que bénéficiaires d'un financement illicite du parti politique. Les gouvernements exportateurs sont davantage impliqués en tant que promoteurs de leurs industries et ont été les principaux acteurs des scandales impliquant les sociétés européennes telles que Thomson de France, BAE Systems de Grande-Bretagne ou encore Thyssen d'Allemagne. Le récent scandale de l'armement en Afrique du Sud en est un exemple flagrant. Ainsi au début des années 2000, le vice-président d'Afrique du Sud, Jacob Zuma, a fait l'objet d'une enquête car il était accusé d'avoir tenté d'obtenir des pots-de-vin du responsable sud-africain de Thomson en échange de sa protection politique et de l'assurance de son « soutien permanent ». Par ailleurs, une plainte d'un fournisseur de la défense sud-africaine a été déposée ; il demandait une compensation pour la perte du marché dans un appel d'offres au profit d'une filiale de Thomson. Depuis le début des années 1990, les entreprises s'affrontent sur un marché de l'après-guerre froide encore en surcapacité. Les multinationales ont alors recours aux systèmes de commissions et de compensations, un canal très efficace pour les paiements de dessous-de-table. Elles ont peaufiné des techniques de paiements illégaux à un niveau élevé de sophistication, et les hommes politiques ont des moyens d'autoprotection efficaces à leur disposition, comme la capacité d'influer sur les organes qui devraient enquêter sur eux. L'affaire Karachi en France est une illustration des systèmes complexes de commissions et de rétro-commissions que les entreprises peuvent mettre en place pour financer les campagnes politiques. Les conséquences regrettables dans cette affaire rappellent les dangers de tels actes. La dimension politique des marchés publics étant très forte dans les contextes de guerres et de reconstruction après guerre, c'est toute une niche fleurissante de corruption politique internationale qui prend place. Les profits à retirer sont énormes pour les entreprises de construction et de travaux publics ; elles se livrent alors à une concurrence souvent peu loyale. On n'oubliera pas l'exemple de la guerre en Irak de 2003 où les discussions sur la reconstruction ont précédé la guerre elle-même.

Les contrats de constructions, surtout dans les projets de développement, sont généralement ouverts aux compagnies étrangères, et, à travers les appels d'offre, présentent de forts risques de corruption. Ceci est tout d'abord une pratique interne aux pays et concerne les constructeurs nationaux, mais la présence des entreprises étrangères dans la compétition ouvre la voie à une corruption internationale. Compte tenu des sommes en jeu, les marchés publics internationaux constituent une cible favorable à la corruption. Le Rapport mondial sur la corruption 2005 de TI dénonce une série d'« ouvrages de la corruption » : le projet hydraulique des hauts plateaux du Lesotho pour lequel 2 millions de dollars américains de pots-de-vin auraient été payés par Acres International et onze sociétés internationales impliquées dans la construction de barrages ; la centrale nucléaire de Bataan aux Philippines, dont la construction a coûté plus de 2 milliards de dollars américains. L'entrepreneur, Westinghouse, a admis avoir payé 17 millions de dollars de commissions à un ami de l'ancien président Marcos. Le réacteur est situé sur une ligne de faille active qui représente un risque majeur de contamination nucléaire si la centrale devient un jour opérationnelle ; en Ouganda, une filiale britannique de la société de construction norvégienne Veidekke a admis le versement d'un pot-de-vin à un haut fonctionnaire ougandais dans le projet

²⁹ TI, GCR 2004, p.71-75

de construction du barrage de Bujagali.

Hellman, Jones, Kaufmann (2002) ont étudié les comportements des IDE dans les pays en transition. Les auteurs mettent en évidence le nombre de firmes étrangères engagées dans la corruption pour les marchés publics (Public Procurement Kickbacks, voir le tableau ci-contre). Les firmes transnationales et dont le siège est à l'étranger apparaissent comme celles ayant la plus grande propension à la corruption dans les pays d'ex-URSS.

Tableau 1.5 : Public Procurement Kickbacks

Country	% firmes qui ont avoué faire régulièrement recours aux paiements illicites	% des revenus annuels payés en pots-de-vin (2000)
Suède	40	1,3
Autriche	42,9	0,5
Grande Bretagne	11,1	1,1
Allemagne	20,6	2,5
Pays-Bas	33,3	1
Etats-Unis	42,9	3,6
France	40	3,3
Italie	n/a	5
Russie	37,5	6,1
Grèce	60	3,8
Firmes domestiques	25,2	9

Source : Hellman, Jones, Kaufmann (2002)

Les exemples de corruption transnationale pour les marchés publics sont très nombreux. Les multinationales sont souvent prêtes à augmenter leurs coûts en payant des « facilités » qui assurent leur place sur le marché (Heimann, Dell 2009). Prenons l'exemple de la compagnie allemande Siemens. La Securities & Exchange Commission a établi que Siemens avait effectué des versements d'une valeur globale de 1,4 M\$ à des responsables locaux dans plus d'une dizaine de pays à travers le monde. En Argentine, la filiale du groupe allemand a admis avoir payé des pots-de-vin durant la présidence de Carlos Menem, de 1989 à 1999, pour obtenir la signature du contrat avec le gouvernement argentin pour la fabrication des nouveaux passeports électroniques. En Grèce, entre 1996 et 2007, l'ex-directeur est arrêté pour corruption pour l'obtention d'un contrat de 500 M€ avec la compagnie de téléphone grecque OTE, et assurer la participation du groupe au système de sécurité des jeux Olympiques d'Athènes, en août 2004. Le journal allemand *Süddeutsche Zeitung* a chiffré ces dessous-de-table à environ 100 millions d'euros. En Irak, au début des années 2000, Siemens France, aurait versé 321 000 USD à plusieurs fonctionnaires irakiens pour remporter douze contrats de réhabilitation de centrales électriques. Des pots-de-vin présumés auraient été versés en 2000 par Siemens aux dirigeants brésiliens pour obtenir des contrats d'environ 425 M USD pour la construction du métro et la vente de trains, a-t-on appris de source judiciaire. En 2008, les pouvoirs norvégiens accusent l'unité nationale de Siemens de corruption pour s'assurer les contrats de défense. La liste des « scandales Siemens » peut être prolongée dans encore de nombreux pays³⁰. Cet exemple a surtout la force de montrer le caractère systématique des paiements occultes par les multinationales.

Aujourd'hui, la corruption est un des vecteurs de la puissance des firmes transnationales dont la puissance financière dépasse le budget de nombreux États. La difficulté de lutter contre les pratiques de corruption internationale vient du fait que les firmes transnationales pratiquent leurs activités illicites entre deux ordres juridiques, aucun ne pouvant les sanctionner efficacement (Janot, 2005). Le droit commercial international ne les atteint pas, tandis que les actions des ordres juridiques nationaux sont limitées par les frontières internationales perméables aux enquêtes et aux poursuites judiciaires. La punition est quand même tombée pour le conglomérat allemand Siemens. Il a toutefois limité la casse en acceptant le 15 décembre 2008 de payer environ un milliard d'euros à la justice allemande et américaine, tournant ainsi la page d'un scandale de corruption qui aurait pu lui coûter bien plus cher. Siemens se rachète une conduite également auprès de la Banque mondiale (dans les projets de laquelle il a versé des pots-de-vin) et va apporter à l'avenir son soutien financier (environ 5 M EUR par an pendant quinze ans) à la lutte contre la corruption. En signe de bonne volonté, Siemens renonce aussi à répondre à des appels d'offres pour des projets financés par la Banque mondiale, entre 1^{er} janvier 2009 et 31 décembre 2010. De nos jours, les sanctions pour les multinationales reconnues coupables de corruption se soldent le plus souvent par des amendes payées aux gouvernements des pays d'origine.

³⁰ Les sommes et les acteurs sont recensés à partir du site de TI France, rubrique « dépêches »

Conclusion Section 1.1

Le phénomène de la corruption passionne les esprits érudits depuis l'antiquité. C'est bien la corruption du domaine politique qui stimulait les réflexions des philosophes au cours des siècles. Aujourd'hui encore, la grande corruption est répandue à travers le monde. Peu de pays peuvent se vanter de l'entière intégrité de leur gouvernement ; même si dans les pays développés cette forme de corruption n'est pas généralisée comme dans les PMA, elle est toutefois systématique dans beaucoup de domaines. Les éclairages de cette section nous ont permis de donner une description globale de ce qu'est la corruption politique.

La corruption politique met en jeu les hauts fonctionnaires et les acteurs privés qui sont chacun à la recherche d'avantages variés. Les hommes politiques poursuivent généralement l'objectif de l'enrichissement et/ou le renforcement de leur cercle d'influence (1.1.1). En effet, le premier motif des corrompus, puisant ses racines dans la cupidité humaine, reste le désir de richesse, ainsi accepter un pot-de-vin est un moyen facile d'augmenter son revenu. Les hommes politiques et les hauts fonctionnaires se livrent alors à des abus de biens publics et au détournement des biens de l'État à leur profit ou à celui de ceux qui paient. L'enrichissement personnel recherché par les responsables politiques n'est pas forcément matériel, en effet le pouvoir et l'influence motivent également ces hommes à se livrer à la corruption. Le parti politique peut être impliqué dans la corruption lorsque ses représentants l'utilisent afin de renforcer leur influence. Le financement obscur des partis permet aux responsables de disposer de moyens financiers pour leurs activités légales ou illégales, telles que l'achat de votes. En échange d'avantages matériels ou non, des valises d'argent ou des dons aux partis, les responsables politiques acceptent d'abuser de leur pouvoir de décision et d'orienter ainsi leur choix vers ceux qui leur procurent les moyens d'influence.

Les hommes politiques et les hauts fonctionnaires se font soudoyer par des grands acteurs du jeu socio-économique ; en effet, au vue des sommes en jeu, ce niveau de corruption n'est accessible qu'aux acteurs puissants et influents. Les industriels, en utilisant la corruption, cherchent à influencer à la fois le déroulement du jeu socio-économique et la formation des règles de ce jeu (1.1.2). Ainsi, les entreprises offrent des pots-de-vin et corrompent les hauts fonctionnaires afin de gagner des appels d'offre et de contourner la concurrence, autrement dit pour être favorisées. Une série de faveurs illégitimes peuvent être obtenues des responsables politiques, où l'accès aux marchés publics est l'une des principales proies que chassent les entreprises. De la même manière que les entreprises ne jouent pas toujours le jeu économique loyalement, elles peuvent chercher à intervenir en amont et influencer directement les règles qui régissent leurs activités économiques. La capture de l'État illustre ainsi l'idée où le monde des affaires se positionne en décideur des règles du jeu économique. Ainsi, la formation de lois, la direction de la politique économique ou encore les décrets présidentiels peuvent être achetés grâce aux pots-de-vin offerts par les industriels.

La corruption dépasse souvent les frontières nationales (1.1.3), notamment du fait que les offreurs de pots-de-vin sous toutes ses formes sont généralement de grandes entreprises transnationales opérant sur des marchés mondiaux et influençant les hommes politiques des pays où elles voient du potentiel (difficilement accessible). Les marchés des ressources naturelles ou d'armements sont ainsi parmi les plus sensibles à la corruption. Les organisations multilatérales d'aide au développement, censées désormais lutter contre le phénomène, sont également souvent impliquées dans des affaires de corruption, lorsque leur argent est gaspillé dans des projets alloués aux plus offrants. En effet, les marchés de construction, très juteux, liés aux projets de

développement ou de reconstruction sont régulièrement pointés du doigt comme les lieux où la corruption prospère.

Cette première section nous a permis de saisir l'essence de la corruption politique. Nous y trouvons deux parties prenantes : les hauts fonctionnaires, les politiques etc. d'un côté, et les industriels, les personnalités économiques, de l'autre. Ils sont acteurs d'une transaction qui prend lieu entre eux quand un échange se réalise. Cet échange est accompli dans le but de procurer aux deux parties des avantages qui leur sont difficilement ou non accessibles. Nous avons vu les objectifs poursuivis par chacun : influence et enrichissement pour les uns, faveurs et positions avantageuses pour les autres. Les comportements des acteurs concernés possèdent une certaine logique marchande, dans le sens où l'on offre et l'on demande un prix pour un « objet » convoité. Les incitations à l'origine de ces comportements peuvent alors être expliquées avec une approche économique utilitariste. En effet, l'application des outils micro-économiques permet de concevoir le marché de corruption avec une offre et une demande, des conditions d'échanges et l'établissement d'un équilibre. Une telle démarche, appliquée par l'école de Public Choice dès la fin des années 1960, offre un premier paradigme d'étude de la corruption. Nous présenterons ces théorisations dans le chapitre suivant.

Section 1.2 :

L'abus des pouvoirs administratifs

Dans la vision standard wébérienne de la séparation entre politique et administration, il est possible de distinguer ce qu'on appelle la corruption bureaucratique ou administrative. Par définition, le bureaucrate exécutant n'a pas de pouvoir de décision, sa tâche est d'appliquer les règlements ; les opportunités viennent donc de la mise en application des lois, qui peut être accélérée ou bloquée par la corruption. La corruption administrative se distingue ainsi de la corruption politique car elle concerne l'application des politiques et les régulations publiques, et non pas leur formation. La corruption administrative est appréhendée comme une déviance des fonctionnaires par rapport aux règles formelles, aux lois écrites, ou aux codes professionnels d'éthique. Ce type de corruption se réfère (Cartier-Bresson, 1992) aux paiements illicites et autres bénéfices pour les employés des administrations, tant centrales que locales, en échange d'un traitement préférentiel illégal lors de l'application des régulations, des règles et des politiques publiques imposées par l'État. La corruption administrative se développe autant lors de la fourniture de services que de l'achat de biens d'équipement, que dans des administrations de coercition (police, justice, fisc). Rose-Akerman (1999) propose une typologie des raisons pour le corrupteur de se livrer à ces actes : a) les pots-de-vin qui permettent d'éviter ou de réduire les coûts (réduction de taxes, laxisme dans l'application des réglementations, etc.); b) les pots-de-vin qui offrent un contrat public; c) les pots-de-vin qui équilibrent les offres et les demandes de biens publics rares, mais augmentent leur coût (allocation de licences d'importation ou de prêts bonifiés); d) les pots-de-vin imposés par l'extorsion. On peut alors parler de corruption d'acquisition et de corruption d'accélération (Stückelberger, 1999) qui servent à obtenir des biens ou des services qui, sans cela, ne pourraient être obtenus, ou alors à un coût administratif beaucoup plus élevé, hors des délais ou de la période légale souhaitée. La corruption bureaucratique se différencie ainsi de la politique par les acteurs publics concernés, les objectifs poursuivis et les moyens utilisés.

Selon le Baromètre Mondial de la corruption en 2009, les agents publics et les fonctionnaires ont été vus comme l'organisation la plus touchée par la corruption dans une vingtaine de pays, notamment dans les États nouvellement indépendants (Russie 63% des répondants), et l'Afrique subsaharienne (Zambie 49%) et du Nord (Maroc 62%). Entreprise Survey propose des statistiques dans 141 pays sur la part des entreprises qui sont amenées à payer un pot-de-vin aux agents publics pour « que les choses se fassent ». En Asie Pacifique et du Sud, la situation est plus grave encore : respectivement 60% et 43% des firmes se déclarent contraintes à la corruption. En Chine en 2003, ce chiffre s'élevait à 72,5% des firmes. Dans l'ensemble des pays de l'OCDE, cette part est en moyenne de 12,5%.

La corruption dans le domaine administratif peut comprendre le népotisme, le favoritisme, les travailleurs fantômes rémunérés sur le budget public, la collecte non autorisée de droits, la falsification de dossiers, les mesures administratives arbitraires et le contournement des procédures et des règlements établis. Cette corruption est offerte par les entreprises dans des buts de stratégies économiques, elle est stimulée par la recherche de rentes financières ou matérielles. Cet objectif peut s'expliquer soit par le faible niveau de vie du fonctionnaire, soit par sa cupidité. Par ailleurs, il est plus facile de bénéficier de rentes lorsqu'on a une position « avantageuse à la corruption » (police, douane), mais ce sont surtout les postes de gestionnaires des ressources budgétaires qui s'avèrent souvent les plus lucratifs. Ce type de corruption amène des situations où l'État se vole lui-même à travers le détournement de fonds budgétaires par exemple. Toutefois, la corruption administrative la plus répandue apparaît lors d'attributions d'avantages fiscaux, de privatisations ou encore dans la fixation et l'attribution de tout type de licence.

1.2.1. L'extorsion des pots-de-vin par les administrations

Le gouvernement régule les activités des entreprises et des citoyens de manières très diverses et pour des raisons variées. Il définit et restreint l'éligibilité des entreprises à une activité, la localisation des firmes, le processus de production, la qualité et autres caractéristiques des produits, leur distribution. Autrement dit, il est difficile de trouver des aspects du business ou d'une décision d'investissement qui ne soient pas régulés. L'environnement réglementaire dans lequel les sociétés opèrent influence leur compétitivité, leur capacité à croître et donc à créer de l'emploi. De la même manière, l'État intervient dans la vie quotidienne des citoyens par le biais de fourniture de biens et de services publics. Certaines bureaucraties sont non seulement inefficaces mais deviennent de réelles prédatrices. L'idée selon laquelle les agents de l'État ne maximisent pas le bien-être social, mais bien leurs intérêts corrompus personnels a été largement développée et théorisée. Les travaux empiriques (Hellman, Schankerman, 2000) ont souligné le fait que les pays en transition, mais également d'autres pays émergents, font face en même temps au problème de la capture d'État, où les puissantes entreprises influencent les programmes de réforme au bénéfice de leurs objectifs privés, et au problème de *grabbing hand* (Shleifer and Vishny, 1998) lorsque les agents publics génèrent une régulation excessive afin d'augmenter leur revenus de corruption. C'est l'idée selon laquelle les régulations économiques ne sont pas adoptées pour répondre aux défaillances du marché mais parce qu'elles créent des opportunités pour la corruption. Ainsi dans le but de maximiser les rentes privées des bureaucrates, des régulations économiques inefficaces et de lourdes procédures administratives (*red tape*) sont imposées, permettant aux agents corrompus d'extraire des pots-de-vin. En effet, l'excès de paperasserie est un autre moyen pour les bureaucrates d'extorquer des pots-de-vin car, face aux procédures interminables et incohérentes, les entreprises ou les citoyens peuvent préférer corrompre l'agent public afin d'accélérer la procédure ou d'en contourner d'autres. De la même manière, des pots-de-vin pourront être offerts pour obtenir un bien public rare tel que l'accès à l'électricité ou à l'eau. Seront successivement présentés le phénomène de la main accapareuse de l'État et ses principaux instruments que sont la *red tape* et la création de files d'attente pour obtenir un bien ou un service public.

1.2.1.1. La *grabbing hand* de l'État

Au début des années 1990, en observant la transition post-socialiste dans l'ex-URSS, les économistes d'Harvard (les principaux conseillers des réformes du début de la transition en Russie) ont proposé le modèle du *grabbing hand*. Le passage conceptuel de la *helping hand* à la *grabbing hand* reflète la situation dans laquelle un gouvernement prédateur extorque les firmes au bénéfice des intérêts personnels des politiciens, hauts fonctionnaires et bureaucrates. Le gouvernement est alors discriminant vis-à-vis des entreprises ayant un faible pouvoir de négociation et impose d'une manière discrétionnaire des formalités administratives abusives (*red tape*) pour extorquer des pots-de-vin. Les firmes sont alors extorquées par de puissants hommes politiques ou des bureaucrates arbitraires qui façonnent les réglementations afin de maximiser leurs rentes privées. Cette vision reconnaît le rôle central de la politique et des considérations politiques dans la conduite des programmes économiques du gouvernement.

Dans leur livre, Shleifer et Vishny (1998) rappellent que le modèle de la main invisible ne parvient pas à capturer la réalité car il ignore le politique et donc ne peut proposer de stratégies viables pour des politiques économiques (fourniture d'une législation fonctionnelle par exemple). Une fois les défaillances du marché reconnues, la *helping hand* est le modèle le plus réaliste, qui reconnaît la nécessité des interventions économiques de l'État (taxes, planification industrielle, propriété publique, etc.). Les auteurs remarquent néanmoins qu'en pratique, ce type de politiques publiques sert essentiellement les intérêts politiques (ex :

problèmes énergétiques en Californie). C'est ainsi qu'ils dressent le modèle du *grabbing hand* où le politique détermine le comportement des gouvernements et où la stratégie politique prime dans tout débat sur les politiques économiques. Déjà auparavant, dans leur étude de la corruption, les auteurs (Shleifer and Vishny, 1993, p. 601) évoquaient la possibilité que les nombreuses régulations existantes avaient pour but de donner aux fonctionnaires le pouvoir de les nier et de collecter des pots-de-vin en échange de divers permis. Ainsi, les hommes politiques manipulent les politiques publiques dans leurs propres objectifs et intérêts personnels, et ceci est également vrai dans une dictature que dans une démocratie.

Le gouvernement et les bureaucrates ont un droit de contrôle sur la vie économique des entreprises et des citoyens. Ils peuvent profiter de leur pouvoir discrétionnaire pour abuser de ces droits. La corruption dans ce modèle est interprétée comme la conséquence de l'imposition par les agents publics des régulations que les entreprises chercheront à contourner en payant des pots-de-vin. D'une manière générale, les travaux théoriques et empiriques ont trouvé un lien positif entre le niveau de l'intervention publique dans l'économie et la corruption (Treisman, 2000). En effet, les pays perçus comme les plus corrompus se caractérisent par un important secteur public mais surtout ayant la régulation la plus lourde. Hopkin et Rodriguez-Pose (2007) montrent que le fort degré de réglementation de l'activité économique privée est prédicteur de corruption, et que des niveaux élevés de dépenses publiques sont liées à de faibles niveaux de corruption dans les pays où l'activité économique est faiblement réglementée. L'exécution de la réglementation des affaires relève de la compétence des agents publics qui, chacun à leur niveau, peuvent monnayer leur (non)application contre des pots-de-vin. La régulation publique concerne les droits d'entrée sur les marchés, les marchés financiers ou de travail, etc. où à chaque fois, les bureaucrates peuvent créer des situations où l'entreprise sera forcée de donner un pot-de-vin. En effet, il existe un consensus dans la littérature sur la corruption (Rose-Ackerman, 1999 ; Djankov *et al.*, 2002) que les régulations qui imposent des coûts et agissent sur l'allocation des ressources fournissent des incitations à la corruption. Une étude bien connue de Djankov *et al.* (2002) a montré le lien où plus la régulation pour entrer sur le marché est lourde, plus grandes seront la corruption et l'économie informelle. Par ailleurs, ces auteurs ont montré que, dans les pays les moins démocratiques, le gouvernement a le plus tendance à réguler l'entrée, sans réel impact sur la qualité des biens publics, mais avec un gain évident pour les bureaucrates.

Le Fraser Institute³¹ au Canada propose un indicateur de liberté économique dans un monde où l'une des composantes est la réglementation des affaires. Cet indice de réglementation des affaires est conçu pour déterminer dans quelle mesure les réglementations et les procédures bureaucratiques entravent l'accès au marché et réduisent la concurrence. Pour être bien notés dans cette catégorie de l'indice, les pays doivent permettre aux marchés de déterminer les prix et s'abstenir des activités réglementaires qui retardent la création d'entreprises et augmentent les coûts de production des biens. Ils doivent également renoncer aux pratiques clientélistes et au favoritisme. À la fin du classement, on trouvera des pays où le business est affronté à une lourde réglementation comme de nombreux pays d'Afrique centrale mais aussi les géants comme la Chine, la Russie ou le Brésil (FI, EFW 2007). Dans la logique de *grabbing hand* de l'État, il se peut que les régulations économiques ne soient pas adoptées pour répondre aux défaillances du marché mais parce qu'elles créent des opportunités pour la corruption. Les meilleurs talents dans le secteur public sont même alloués aux activités de recherche de rentes plutôt qu'aux activités productives (Murphy, 1998). Elle n'est alors plus une aberration mais une conséquence naturelle des opérations de la *grabbing hand* du gouvernement. La Chine (Frye, Shleifer, 1997), la Russie (Shleifer, Vishny 1998), l'Ukraine (Johnson *et al.*, 2000) ou encore le Brésil sont des exemples de ce type de gouvernements contrairement à la transition de la Pologne ou de la Slovaquie. Un exemple récent très illustratif est celui du business

³¹ www.freetheworld.com Economic Freedom of the World: Annual Report

d'Ikéo en Russie. Le groupe suédois, symbole de l'ouverture de l'économie russe, puisqu'il est l'un des premiers distributeurs à avoir misé sur le pays, n'arrivait pas à ouvrir son centre commercial de Samara car les autorités exigeaient, entre autres, qu'il soit capable de résister aux cyclones (impensables dans cette région). Selon le fondateur du groupe, en réponse à son refus de verser des pots-de-vin, Ikea s'est vu surfacturer pour 189 M USD d'électricité³². Le groupe, qui connaît en Russie un véritable succès, a interrompu tous ses projets d'expansion depuis 2009, en raison des "difficultés administratives" qu'il rencontre.³³

Dans un environnement institutionnel si hostile, les multinationales peuvent choisir de délocaliser vers les pays où l'environnement des affaires est meilleur³⁴, mais pour les entreprises locales, la solution est d'entrer dans des activités informelles. L'économie parallèle (Friedman *et al.*, 2000) se développe en réponse à une bureaucratie écrasante et à une faible base légale. La corruption se généralise alors à tous les niveaux de l'État.

1.2.1.2. L'excès de procédures administratives, la « red tape »

Les systèmes bureaucratiques, autrement dit leur rôle et la place dans la société, les fonctions et les obligations, l'efficacité et les défaillances ont été largement étudiés. La bureaucratie idéale, telle quelle est définie par Weber, n'a jamais existé, même pas dans les démocraties occidentales. L'histoire des pays en transition et post-coloniaux a fait émerger des administrations lourdes et peu efficaces. Malgré les défaillances, parfois criantes, l'administration est en position de monopole pour la délivrance des services et de biens publics. En période de changement profond et rapide des situations économiques et sociales, la réglementation et les formalités administratives peuvent être périmées et/ou mal conçues et donc créer des obstacles à l'efficacité économique. Cette régulation devient une charge administrative et a pour effet de limiter la capacité d'adaptation des entreprises, de détourner les ressources des investissements productifs, d'entraver l'accès aux marchés, de décourager l'entrepreneuriat. Ces effets sont plus coûteux sur des marchés mondiaux dans la mesure où le cadre réglementaire et administratif influe sur la compétitivité des entreprises.

L'analyse de la bureaucratie et de la paperasserie associée a fait naître le concept de « *red tape* » applicable à des nombreuses économies du monde. *Red tape*³⁵ correspond à une régulation excessive, les conformités rigides aux règles formelles redondantes et est associée à la réalisation d'un grand nombre de papiers inutiles, à l'obtention de nouvelles licences et à l'approbation d'innombrables comités. Autrement dit, les exigences administratives et les réglementaires lourdes et inutiles constituent les principaux déterminants de la *red tape*. Généralement utilisé pour analyser les administrations, ce concept est également pertinent pour d'autres organisations comme les corporations. Une régulation excessive de la part des administrations est fréquemment associée à haut niveau de corruption (Goel, 2008). L'analyse économique de la *red tape* et de son lien avec la corruption est proposée par Banerjee (1997), qui analyse le fonctionnement de la bureaucratie en général. L'auteur explique comment le renforcement de la *red tape* par les bureaucrates est dans le but d'augmenter les pots-de-vin qu'ils peuvent extorquer. Un exemple pour illustrer le concept et son lien avec la corruption : à la fin des années 1990, afin d'ouvrir un magasin de bijoux en Russie, on devait répondre à toutes les exigences de police et de sécurité contre les incendies. La police a besoin que toutes les fenêtres soient couvertes de filet en acier. Cependant, puisqu'un magasin de bijoux est un endroit public, le département de feu exige que les fenêtres servent de sorties de secours

³² Dépêche du 02/07/2009 sur <http://www.transparence-france.org/>

³³ Billette A. "En Russie, la lutte anticorruption sourit aux bakchichs", *Le Monde*, 03/08/2010

³⁴ Nombreux classement sont désormais proposés par des IFI et agences d'analyses des risques. Le classement *Doing Business* du groupe de la BM a désormais acquit une notoriété indéniable

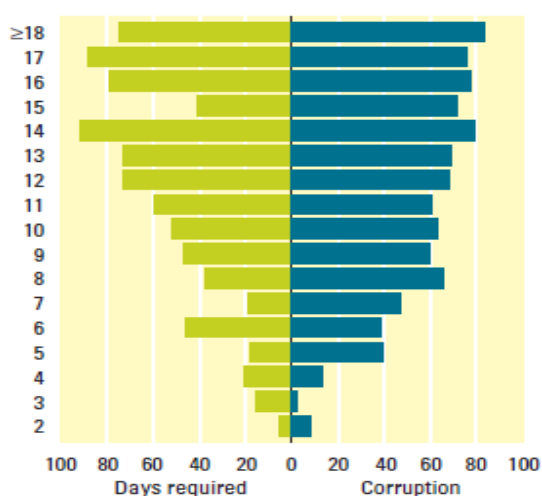
³⁵ Le concept de "red tape" est généralement traduit en français comme de la « paperasserie »

faciles. En pratique, il est impossible de satisfaire ces deux règlements, la seule solution (acceptée et attendue) est de donner un dessous de table.

D'après l'enquête de l'OCDE (2002), dans les onze pays membres étudiés, les coûts administratifs liés au respect de la réglementation représentent en moyenne 4% du chiffre d'affaires annuel des entreprises et 3% du PIB. Pour l'essentiel, les coûts administratifs sont liés au respect des réglementations fiscales (46%) et de l'emploi (35%). Les problèmes sont particulièrement aigus pour les PME et 80% d'entre elles estiment que le respect de la réglementation relative à l'emploi a un impact négatif sur leur performance. Les entreprises se montrent très critiques à l'égard des réglementations concernant leur gestion, leur souplesse, leur efficacité, la compréhension et la prévisibilité des changements.

La Banque Mondiale met à disposition des données objectives sur les conditions administratives et la réglementation des affaires à travers le monde. Le projet Doing Business³⁶ mesure annuellement, depuis 2004,

Nombre de procédures pour commencer un business et niveau de corruption associé



Source : BM, WDR 2005, p.42

par Doing Business prennent en compte le temps passé à remplir les procédures administratives. Ainsi il faut 20 fois plus du temps au Brésil et au Venezuela pour ouvrir une entreprise qu'aux États-Unis, 130 fois plus du temps pour transférer une propriété en Slovaquie qu'en Lituanie, plus de 30 ou 40 fois plus du temps pour payer les impôts respectivement en Ukraine ou au Brésil qu'en Suisse.

Dans l'édition du BEEPs de 2005, BM et BERD proposent des informations détaillées sur le climat des affaires dans les pays en transition et plus particulièrement sur la régulation et la *red tape*. Près de la moitié des firmes dans les pays en transition déclarent que l'incertitude concernant la régulation est l'un des problèmes les plus importants (deuxième après l'imposition fiscale). BEEPs donne un indicateur de « *time tax* » qui représente le temps qu'ont passé les managers à traiter avec les diverses administrations durant les douze derniers mois. En 2005, en moyenne, dans les pays en transition 6% de leur temps était consacré aux administrations, le chiffre est en baisse depuis 2002 surtout dans les PECO, mais stagne dans les pays de la CEI où ce temps est proche de 10%. La régulation et les incertitudes à son sujet constituent un obstacle majeur pour faire les affaires confirme la majorité des répondants, le problème souligné par plus de 70% des sondés en Géorgie, Kirghizstan, Roumanie ou Pologne. D'une manière générale, les sondés rapportent que les paiements non officiels sont fréquents dans ces même pays. En effet, 70% des firmes

³⁶ www.doingbusiness.org

interrogées au Kirghizstan déclarent des paiements inofficiels, 62% en Russie, 48% au Kazakhstan, plus de 30% en République tchèque ou en Roumanie.

1.2.1.3. La création des files d'attente et la rarefaction des biens publics

Toutes les interactions avec le public pour tout acte administratif ou l'exercice d'un pouvoir discrétionnaire de récompenser / sanctionner deviennent monnayables et passibles de transactions occultes. Une relation de corruption entre le pouvoir public et le citoyen s'établit lorsque le pouvoir fournit aux citoyens des prestations (autorisations, documents d'état civil, etc.) de manière illégitime; ou lorsque le pouvoir, dans l'exercice de ses fonctions de limitation et de régulation, contraint illégalement le citoyen à partager ses ressources avec l'État (prélèvements en tout genre ou amendes). La petite corruption résulte donc des relations entre les usagers et les services publics où les bureaucrates extorquent des pots-de-vin pour faire leur travail. Toutefois, la petite corruption est utilisée non seulement pour faciliter l'accès aux services légitimes mais aussi comme principal instrument pour obtenir de faux documents, permis ou autorisations.

La création du service public entraîne une demande croissante. Dans une situation de faible offre de biens et services publics (fréquente dans les pays en développement et émergents), de longues files d'attente se créent pour le demandeur. Une telle situation est typique d'une économie de pénurie, telle qu'on a pu en connaître en URSS, où il existe un déséquilibre entre l'offre et la demande des biens et services et où la régulation se fait par les quantités. Les fonctionnaires sont en charge de la gestion des biens et des services déficitaires, bénéficiant ainsi d'une position monopolistique avantageuse. La rareté qui en résulte peut être réelle ou artificielle. Profitant de leur pouvoir discrétionnaire, les bureaucrates peuvent créer la rareté en instituant un goulot d'étranglement dont la conséquence immédiate est l'allongement de la file d'attente. Un réaménagement de la gestion de la file d'attente peut alors se faire de manière illégale. Lorsque l'usager, le demandeur du service public, dispose d'un solide pouvoir d'achat, il peut être amené à proposer un pot-de-vin à l'agent dépositaire de l'autorité publique en charge de l'offre des biens et services publics en vue de contourner la file d'attente. Généralement, plus les files sont importantes et plus le bien est indispensable (un logement, l'accès à l'eau, une ligne téléphonique, une place à l'hôpital, etc.), plus les agents économiques seront prêts à payer un surprix pour accéder au privilège. Alors, le fonctionnaire étant en situation de monopole pour vendre les services gouvernementaux peut réduire la quantité du service en remettant à plus tard l'acte ou en refusant d'offrir le service. Pour accélérer et faire aboutir la procédure, l'agent économique est amené à payer un pot-de-vin au bureaucrate. Les témoignages de cette petite corruption sont classiques dans les pays en développement et émergents. Disposant d'un pouvoir discrétionnaire, l'agent public peut déterminer le choix du bénéficiaire des services et biens publics en fonction du pot-de-vin offert. C'est le cas de figure des entreprises d'État gérant des rentes de situation. Ainsi, la mise en place d'une ligne téléphonique ou d'un branchement électrique devient l'occasion d'un acte de corruption, car il n'existe pas d'entreprises concurrentes susceptibles de satisfaire la demande. Obtenir rapidement un document d'état civil (légitime ou pas), assurer des soins corrects à ses proches, mettre son enfant dans une école de prestige, accéder au logement social, etc., les exemples ne manquent pas. Offrir des pots-de-vin pour accéder aux services publics est une pratique fréquente pour une grande majorité de répondants d'anciens pays communistes comme la Lituanie, la Roumanie, la Russie et la Serbie (BMC, 2005, p.15). En Ukraine, plus de 80% des personnes interrogées se sont dites concernées.

Le Baromètre Mondial sur la Corruption de TI recense chaque année les cas de la petite corruption, i.e. la corruption offerte aux agents publics par les citoyens afin d'avoir accès aux services et biens publics (d'une manière légitime ou illégitime). En moyenne, au niveau mondial, un peu plus de 10% des répondants aux Baromètres déclarent avoir été confrontés à

la petite corruption. Nous présentons dans le tableau suivant les pays, couverts par les différentes sessions du Baromètre de TI, où la proportion des personnes ayant admis avoir payé un pot-de-vin (offert ou sollicité) est supérieure à la moyenne mondiale.

Tableau 1.6 : Les pays les plus affectés par la petite corruption

Réponse OUI à la question « Au cours des 12 derniers mois, avez-vous vous-même ou une personne vivant dans votre foyer payé un pot-de-vin sous quelque forme que ce soit ? »

	2004	2005	2006	2007*	2009
Plus de 41%	Cameroun		Albanie, Cameroun, Gabon, Maroc	Albanie, Cameroun, Cambodge, Kosovo, Macédoine	Arménie, Azerbaïdjan, Cambodge, Cameroun, Ghana, Liberia
31%-40%	Kenya, Lituanie, Moldavie, Nigeria	Cameroun, Paraguay, Cambodge, Mexique	Congo, Nigéria,	Indonésie, Nigeria, Pakistan, Philippines, Roumanie, Sénégal,	Kenya, Mongolie, Russie, Sénégal
21%-30%	Albanie, Bolivie, Rép. Tchèque, Equateur, Ghana, Philippines, Roumanie, Russie, Ukraine	Ethiopie, Ghana, Guatemala, Lituanie, Moldavie, Nigeria, Roumanie, Togo	Bolivie, Rép. Dominicaine, Kenya, Mexique, Moldavie, Paraguay, Pérou, Sénégal, Ukraine, Venezuela	Bolivie, Grèce, Inde, Lituanie, Moldavie, Rép. Dominicaine, Serbie, Ukraine	Bolivie, Grèce, Hongrie, Indonésie, Lituanie, Moldavie, Venezuela, Ukraine
11%-20%	Bosnie-Herzégovine, Brésil, Costa Rica, Egypte, Grèce, Guatemala, Inde, Indonésie, Kosovo, Lettonie, Mexique, Pakistan, Pérou	Bolivie, Equateur, Grèce, Indonésie, Inde, Kenya, Pakistan, Pérou, Rép. Dominicaine, Rép. Tchèque, Russie, Sénégal, Serbie, Ukraine	Inde, Kosovo, Rép. Tchèque, Grèce, Indonésie, Pakistan, Philippines, Roumanie, Serbie	Rép. Tchèque, Panama, Pérou, Russie, Venezuela, Vietnam	Biélorussie, Kosovo, Koweït, Liban, Nigeria, Pakistan, Pérou, Philippines, Rép. Tchèque, Roumanie, Serbie, Thaïlande

Source : Construction de l'auteur à partir du Baromètre Mondial de la Corruption 2004-2007, 2009

*Personnes interrogées qui ont dû verser un pot-de-vin pour avoir accès à un service public

En dynamique, au cours des dernières années, les niveaux de petite corruption ont très peu évolué, et la proportion des sondés ayant déclaré avoir versé des pots-de-vin reste autour de 11% au niveau mondial. C'est dans les États nouvellement indépendants que l'évolution à la hausse de la petite corruption a été la plus importante, passant de 17 à 28 % des sondés. Dans cette région, l'expérience de la petite corruption est alors au même niveau que l'Afrique subsaharienne. Certaines variations sont toutefois à noter ; sur ces cinq rapports, la proportion des personnes ayant donné un pot-de-vin varie sensiblement pour la Russie : on passe de 21% en 2004 à 8% en 2006 et puis à 31% en 2009. Les faiblesses méthodologiques et techniques inhérentes à toute enquête auprès de l'opinion publique ne doivent pas être oubliées.

1.2.2. Les contournements de la réglementation

La régulation publique des activités des entreprises et des citoyens emprunte de nombreux canaux et crée donc de nombreuses possibilités pour les fonctionnaires d'extorquer des pots-de-vin. La moitié des firmes en Azerbaïdjan ou en Roumanie payaient des sommes additionnelles en 1999, et même si ce nombre a reculé au début des années 2000 dans la majorité des pays en transition, plus de 40% des firmes étaient concernées en Russie, Géorgie ou Kirghizstan en 2002 (D.Treisman, 2005). Selon le rapport de la BM sur le climat des affaires en 2005, payer des pots-de-vin pour obtenir quelque chose des administrations est une chose assez fréquente à travers le monde. Les pots-de-vin sont versés fréquemment déclarent 98% des entreprises du Bangladesh, 82,4% des entreprises du Kirghizstan, 81,5% en Géorgie, 78% en Russie et 55% en Chine (WB 2005, p.246). Selon la même étude, en moyenne on consacre à la corruption 4% des revenus des ventes. Ce chiffre s'élève à près de 10% dans des pays pétroliers comme l'Azerbaïdjan ou l'Algérie, ainsi que dans de nombreux pays d'Afrique. Du côté des citoyens, selon le Baromètre Mondial sur la corruption, 10% des répondants ont admis qu'un membre de leur foyer avait payé un pot-de-vin au cours de l'année écoulée. Pour quatre personnes sondées sur dix qui avaient versé des pots-de-vin, les

paiements s'établissaient, en moyenne, autour de 10 % de leur revenu annuel (BMC, 2009, p.12). Les pays les plus concernés par l'expérience de la petite corruption sont des pays post-conflit (Sierra Leone 62% des répondants, Irak 44%), l'Afrique subsaharienne (Liberia 87%, Cameroun 55%) et les États nouvellement indépendants (Azerbaïdjan 46%, Russie 31%). Ce rapide envol permet de saisir l'importance de la corruption administrative à travers le monde. Au vue de ces données, on est frappé de constater que les pays à haut niveau de revenus sont moins concernés par ce type de corruption.

Obtenir des autorisations des inspections, acquérir des licences ou des permis, bénéficier des services publics (téléphone, électricité), etc. sont des occasions fréquentes pour que la corruption bureaucratique apparaisse et que les entreprises versent un pot-de-vin afin d'accélérer ou de contourner la procédure. Dans le cas de la petite corruption, les citoyens offrent un pot-de-vin pour accéder aux biens et aux services publics. En effet, les économies de temps et de contournement de la réglementation sont les principaux motifs de la corruption administrative où un pot-de-vin est offert à un fonctionnaire. Il s'agit ici d'accélérer la prestation de services rendus par l'État – et par l'État seulement – en payant plus cher que le prix qu'il fixe à tous pour les rendre. Les pots-de-vin peuvent permettre d'obtenir plus vite l'autorisation de pratiquer des activités légales mais aussi pour cacher les activités illégales, éviter les nombreuses procédures qui nuisent à la compétitivité ou se livrer à une concurrence déloyale ou pour enfin accéder à ce qu'on a droit quand c'est un avantage ou au contraire l'éviter lorsque c'est une punition.

Selon les résultats de BEEPs-at-Glance qui récapitule les résultats de l'étude de 2002 et 2005, les entreprises pointent les services fiscaux et douaniers ainsi que les services de délivrance des licences et permis comme les secteurs où la corruption est la plus fréquente. BEEPs n'étant une étude que sur les pays en transition, d'autres enquêtes (WBES ou les analyses régionales de TI) et nos propres sondages confirment la tendance d'après laquelle ces secteurs sont les plus sensibles à la corruption. Nous commençons cette section par la présentation des pratiques de corruption lors de la délivrance des services publics aux entreprises. Nous décrirons ainsi la corruption lors de l'obtention des diverses licences et permis, puis la corruption lors du commerce international et enfin, la corruption dans les services fiscaux. Selon les sondés du BMC, le système judiciaire et les services de l'ordre sont les institutions auxquelles les répondants ont le plus de chances de verser un pot-de-vin. Si la police se fait corrompre surtout par des citoyens, la corruption judiciaire – influence induite sur l'impartialité du processus judiciaire – est pratiquée par les citoyens, les entreprises et même les hommes politiques. Les mécanismes de ce type de corruption transversale seront présentés dans un deuxième temps. Nous terminerons cette section avec une présentation des pratiques les plus fréquentes de la petite corruption touchant les citoyens dans leur vie quotidienne.

1.2.2.1. Le business à tout prix

L'ouverture d'un commerce, la construction d'un immeuble, l'obtention d'une licence d'exploitation etc. sont presque partout des monopoles d'État. Ce sont alors autant de terrains pour la corruption dès que ce monopole est combiné au pouvoir discrétionnaire des fonctionnaires et à l'absence de responsabilité civique de ces derniers. Au niveau national, l'obtention de licences et le traitement avec le fisc sont les secteurs qui sont dénoncés comme les plus touchés. Ce sont tous ces cas de la corruption où l'entreprise paie un pot-de-vin pour obtenir une licence/autorisation/permis à laquelle elle n'aurait pas le droit ou qu'elle n'obtiendrait pas dans les délais et conditions qu'elle se fixe. Dans de nombreux pays en développement, cette situation est souvent créée à l'initiative de l'administration et c'est pourquoi on parlera plus souvent d'extorsion. L'évasion fiscale, en soudoyant les fonctionnaires, est une pratique très répandue à travers le monde, y compris dans les pays occidentaux. La corruption, pour fausser la concurrence sur les marchés, mobilise des

opérateurs plus ou moins importants en fonction du marché, et, de ce fait, dépasse très souvent les frontières nationales.

Obtention des licences et permis

L'existence de règlements et d'autorisations donne le pouvoir de monopole aux fonctionnaires qui doivent autoriser ou inspecter les activités. Ces fonctionnaires peuvent refuser les autorisations ou simplement bloquer une décision pendant des mois voire des années. Ainsi, ils peuvent utiliser leur pouvoir public pour extorquer de l'argent à ceux qui ont besoin d'autorisations ou de permis. Dans certains pays, la corruption peut passer par des intermédiaires, des facilitateurs. Le fait que, dans certains cas, les règlements soient opaques ou ne soient même pas accessibles au public, ainsi que le fait qu'une autorisation ne puisse être obtenue qu'auprès d'un bureau ou d'une personne spécifique donne aux fonctionnaires un grand pouvoir discrétionnaire et une bonne occasion d'extraire des pots de vin.

Selon le Baromètre mondial de la corruption, les services d'enregistrements et de délivrance des permis sont vus comme corrompus par près de 35% de la population mondiale, chiffre en progression depuis plusieurs années. Avant 2009, ce secteur constituait le second secteur le plus corrompu (après la police), avec plus d'un dixième des sondés qui, suite à un contact avec ces services, ont dû payer un pot-de-vin. Dans les pays d'Afrique, plus de 45% des sondés, et pas moins de 32% dans les pays de la CEI (Russie) et d'Asie Pacifique (Inde, Indonésie) ont dit avoir payé des pots-de-vin aux services de ce secteur en 2007. La délivrance des licences et des permis est vue comme un problème pour faire des affaires selon un tiers des entreprises ayant répondu au WBES en 2000 ou au BEEPs en 2005. D'ailleurs, ce secteur constitue un obstacle pour le business pour plus de la moitié des répondants du WBES en Italie et en France. La corruption est alors fréquente dans ce secteur public ; plus de 20% des répondants le confirment dans les pays de la CEI (27% en Russie ou 30% au Kirghizstan) et plus de 15% dans les pays d'Europe du sud-est. La section « Entreprise survey³⁷ » du groupe de la BM fournit des statistiques sur le pourcentage des firmes obligées de donner des cadeaux ou des paiements officieux pour obtenir une licence d'exploitation. L'Asie du sud (24% des firmes) et l'Afrique subsaharienne (19,4%) sont les régions les plus touchées. Parmi les vingt pour cent des économies où ce phénomène est le plus important, on retrouve les grands pays émergents comme le Mexique (63% en 2006), l'Inde (52,5% en 2006) ou la Russie (23% en 2009), ainsi que plusieurs pays de la CEI comme l'Ukraine (37%), l'Azerbaïdjan (34,5%) ou le Kazakhstan (30%).

À regarder de plus près, le secteur de la construction est souvent le plus touché. L'entreprise du bâtiment doit remplir une série de procédures pour être conforme aux normes en vigueur. Ces procédures comprennent en général le dépôt des documents requis par l'administration pour un projet ; l'obtention des permis, les autorisations, les licences et certificats demandés ; satisfaire aux critères des diverses inspections, un raccordement aux services publics et enfin, faire enregistrer une propriété. Dans le secteur de la construction, la Russie, l'Ukraine ou le Kazakhstan se sont fait régulièrement classer en bas de l'échelle de l'indice de Doing Business : depuis 2004, la Russie fait partie des dix pays où il est le plus difficile d'obtenir des licences de construction. Dans l'édition de 2009, portant sur 181 pays, on retrouve la Russie à la 180^e place, l'Ukraine à la 179^e, la Chine 176^e et le Kazakhstan 175^e. Selon les classements du Doing Business concernant l'octroi des licences de construction, la Russie, le Kazakhstan et l'Ukraine font partie des cinq pays les plus mal classés depuis déjà plusieurs années. Selon BEEPs 2005, en moyenne, la corruption est vue comme fréquente pour l'obtention des autorisations des inspections pour 15% d'entreprises et pour 10% des firmes

³⁷ <http://www.enterprisesurveys.org/>

pour être accordé aux services publics (téléphone, électricité). Plus particulièrement, la corruption des inspecteurs est fréquente pour 25% des entreprises ukrainiennes et russes.

Paiement des impôts et autres taxes

Les pots-de-vin peuvent servir à réduire le montant des impôts ou d'autres redevances prélevées par l'État sur les entreprises et les particuliers. Le paiement des impôts et autres taxes repose sur des lois plus ou moins claires et nécessite plus ou moins de contacts avec les fonctionnaires. Certaines situations sont susceptibles d'entraîner des actes de corruption, comme lorsque les lois sont difficiles à comprendre et peuvent être interprétées différemment ou lorsque le paiement des impôts exige des contacts fréquents entre les contribuables et les administrations fiscales (Tanzi, 1999). L'efficacité et la qualité de la bureaucratie – en termes de salaires des agents publics et de leurs compétences –, la transparence des procédures et l'impact du contrôle sont déterminants pour le niveau de la corruption dans les services fiscaux (pas uniquement, bien sûr). Le pouvoir discrétionnaire des administrations se retrouve dans les décisions telles que celles liées à la fourniture d'incitations fiscales, la détermination des obligations fiscales, la sélection des audits, les contentieux, et ainsi de suite.

Doing Business recense l'ensemble des taxes, impôts et cotisations pour une firme moyenne, il évalue également les démarches administratives nécessaires à leur paiement et propose ainsi le classement des pays selon la facilité de paiement des impôts. Dans cette catégorie, les Maldives sont en première position depuis plusieurs années. Il n'est pas surprenant de trouver dans le top dix l'Irlande, Hong-Kong et Singapour, le reste du top dix étant occupé par les pays du Moyen Orient comme les Émirats, l'Arabie saoudite, Oman ou le Koweït. Les tendances dans le classement sont les mêmes depuis l'existence de l'indice autant en haut qu'en bas. En bas du classement, la Biélorussie et l'Ukraine occupent les dernières positions à côté des pays d'Afrique (Congo, Centrafrique) et d'Amérique latine (Vénézuela, Bolivie). Dans les pays en transition, les administrations du fisc sont vues comme un problème pour faire du business par la moitié des firmes en moyenne, et 20% des firmes déclarent que la corruption est fréquente dans ce service public (BEEPs 2005). Entreprises survey donne les tendances internationales. Près de 40% des entreprises sont concernées par la corruption dans les services fiscaux en Asie d'Est-Pacifique, et 28,3% en OCDE comme en Asie du sud (28,2%). Plus de la moitié des firmes témoignent que les paiements informels sont attendus par les agents du fisc en Grèce (56%) ou en Inde (52,3%), plus de 40% en Chine, Azerbaïdjan ou Kirghizstan, plus d'un quart des entreprises au Kazakhstan (25%) ou en Ukraine (28,3%). En Russie (2009), 17,44% des firmes déclarent avoir été confrontées à la corruption dans le fisc. Ceci est peut-être le plus révélateur des traitements préférentiels dont jouissent les plus grosses entreprises contribuables plutôt que d'une part relativement faible des entreprises concernées. Cette forme de corruption est déclarée comme minime ou absente dans les PECO membres de l'UE : Estonie, Slovaquie, République tchèque ou encore la Hongrie.

Réglementation transfrontalière

Peu de pays dans le monde ne sont pas insérés dans le commerce international, mais la qualité de cette insertion varie d'un bout à l'autre. Par nature, l'État détient le monopole du contrôle des relations avec l'extérieur. Ainsi, en plus de la régulation et de la taxation des firmes nationales, le gouvernement régule et taxe les marchandises à la frontière et les firmes étrangères. Outre les objectifs des revenus douaniers, les politiques dans ce domaine sont souvent motivées par les préférences des entreprises locales qui font face aux pressions concurrentielles. Dans les pays en développement, le coût des exportations de produits manufacturés (coût de traitement avec les douanes et coût des transports terrestres) dépasse le coût des droits de douane imposé dans l'Union Européenne ou les États-Unis (Doing Business Report 2006, p.54). Les tarifs douaniers eux-mêmes sont plus élevés dans les pays en

développement de près de 13% (BM, WDR 2005, p.111). Lorsque les douanes sont mal administrées, des coûts encore plus significatifs peuvent être imposés aux entreprises engagées dans le commerce international.

Les formalités administratives (*red tape*) sont évaluées à plus de 10% de la valeur des exportations dans les pays en développement, en Géorgie par exemple, les coûts commerciaux représentent 14% de la valeur des exportations (Djankov et al., 2006). Plus le processus d'exportation ou d'importation est laborieux, moins grande est la probabilité qu'un entrepreneur soit capable de toucher sa clientèle à temps. Cela nuit à la capacité de développement des entreprises et à la création d'emplois. L'étude de Djankov et al. sur 126 pays évalue la perte liée aux délais d'exportation à 1% du commerce pour chaque jour supplémentaire. Pour les produits agricoles périssables, le coût s'élève à près de 3 % du volume des transactions pour chaque jour (idem). Sadikov (2007) révèle que pour chaque signature supplémentaire qu'un exportateur doit obtenir, le volume d'échange baisse de 4,2%. Dans de nombreux pays en développement et émergents, la corruption est un problème majeur dans l'administration douanière. En effet, la *red tape* dans les services de douane est associée à davantage de corruption (DBR, 2006 p.59).

Les bureaucraties des douanes constituent un bastion de la corruption. Les fonctionnaires peuvent, en retardant les traitements, imposer des coûts élevés pour les importations, en forçant ainsi les entreprises à recourir à la corruption afin d'accélérer les procédures. Bien que les licences d'importation ne soient pas nécessaires dans de nombreux domaines, dans la plupart des pays, les pots-de-vin sont monnaie courante lors du traitement avec les administrations de douanes. Doing Business procède à une évaluation des conditions administratives en matière d'exportation et d'importation, ainsi que du nombre de documents requis, du délai et du coût associés (à l'exception des droits de douane). Les procédures administratives les plus contraignantes pour le commerce extérieur sont dans les pays d'Asie centrale, où le Kazakhstan et le Kirghizstan sont les derniers du classement de l'indice du commerce transfrontalier depuis plusieurs années (l'indice est fourni depuis 2006). Selon BEEPs 2005, près de 15% des entreprises kazakhes témoignent que des pots-de-vin sont nécessaires pour traiter avec les douanes (60% des exportations sont des hydrocarbures), elles sont près de 30% au Kirghizstan. Plus généralement, dans les pays en transition, la régulation transfrontalière et douanière est pointée par 25% des entreprises comme un problème pour faire des affaires. Dans ces pays, la corruption est qualifiée de fréquente pour ces services par en moyenne 15% des entreprises.

De nombreuses études économétriques se sont penchées sur la question du lien entre la corruption et la réglementation du commerce international. En étudiant la question, Kauffman et Wei (1999) développent même la théorie du pot-de-vin efficient (*efficient grease payment*) face au problème de la *red tape*. D'après Wei (2000b), un pays « naturellement plus ouvert », selon sa position géographique et sa taille, connaît des niveaux de corruption plus faibles. Ce type d'études cherche généralement à démontrer qu'une plus grande ouverture commerciale réduit la corruption car elle renforce la concurrence. Gatti (2004) analyse le lien entre les barrières au commerce international, le flux des capitaux et la corruption ; il suggère que le principal impact des barrières commerciales sur la corruption passe par la collusion entre les individus et les fonctionnaires des douanes. Dutt (2009) analyse comment une réglementation protectionniste renforce la corruption bureaucratique. Certains auteurs (Knack, Azfar, 2003) ont toutefois montré que le lien avec l'ouverture commerciale (réduction des tarifs et contraintes) disparaît en affinant la variable corruption.

Toutefois, il est pratiquement impossible d'exporter vers certains pays du monde sans « arroser » les douaniers. Face à de longs délais et retards, ainsi qu'à de fréquentes demandes de pots-de-vin, de nombreux commerçants évitent simplement les douanes. Au lieu de cela,

ils passent les marchandises clandestinement. Les recettes de l'État alors sont très faibles à cause de l'existence de cette contrebande. Ceci expliquerait, d'après les auteurs du Doing Business Report 2007 (p.46), la faible part des recettes douanières dans les budgets géorgien ou égyptien. Au-delà des fonctionnaires des douanes, l'argent peut être utilisé également pour influencer la politique économique en elle-même. Par exemple, au Nigeria, le régime politique du début des années 1980 résistait aux réformes demandées par le FMI car le système des licences d'importation était une grande source de profits et de patronage³⁸.

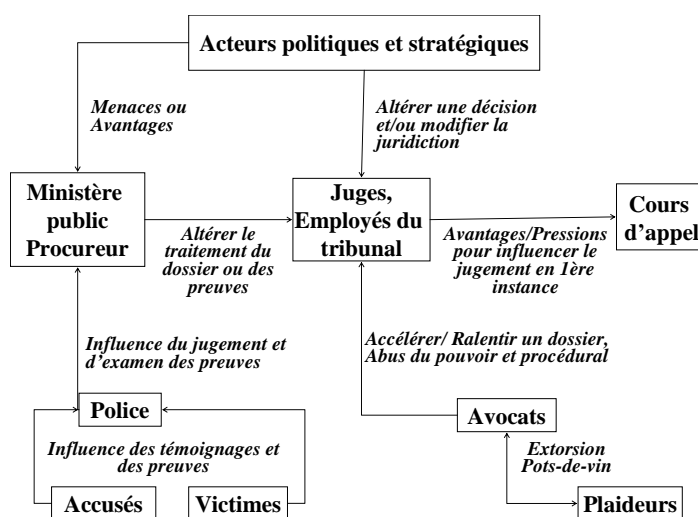
1.2.2.2. La manipulation de la justice

Même si généralement, à travers le monde, c'est la corruption politique qui semble la plus importante dans l'esprit des sondés, la corruption judiciaire vient toujours ensuite, bien devant les autres pratiques de la corruption bureaucratique. Ce sont surtout les juges et les avocats qui sont le plus associés à la corruption judiciaire. Par ailleurs, ces dernières années, il y a de plus en plus de sondés qui qualifient le système légal et judiciaire de corrompu (accroissement de 10% depuis 2004, pour atteindre la majorité des sondés dans le monde). La corruption judiciaire désigne toute influence indue sur l'impartialité du processus judiciaire, par tout acteur du système judiciaire. La corruption judiciaire s'étend des activités antérieures aux procès à l'application finale des décisions de justice par les huissiers, en passant par toutes les étapes de la procédure et du règlement judiciaires. La corruption judiciaire se traduit par des actes ou des négligences qui constituent un abus de l'autorité publique à des fins personnelles pour les employés des tribunaux, et qui ont pour conséquence la délivrance de décisions de justice injustes et abusives. Ces actes comprennent le versement de pots-de-vin, le chantage, l'intimidation, le trafic d'influence et l'abus de procédures judiciaires à des fins privées. La corruption judiciaire se présente donc principalement chez des juges qui réclament des pots-de-vin à l'égard de certains verdicts ou des avocats qui dépouillent leurs clients. Refusant aux victimes et aux accusés le droit fondamental à un procès juste et impartial, la corruption fragilise la justice. Pour être sûr que le tribunal rend un jugement équitable, il faut donner un pot-de-vin à quelqu'un selon 71% des sondés par BMC 2006 en Albanie, 62% en Moldavie ou au Nigeria, 53% au Mexique. Quant à la question « Qui faut-il corrompre ? », les répondants, à travers le monde, désignent généralement dans l'ordre les juges, les avocats et la police.

L'administration de la justice

La corruption dans le système administratif de la justice peut être décrite en deux types : l'une est l'abus par les employés des fonctions procédurales, administratives ou matérielles à des fins privées, et l'autre la corruption intra-institutionnelle couvrant les interactions entre les tribunaux et les autres institutions du secteur de la justice (haute cour, police, ministère public ou services pénitentiaires). Le paiement de pots-de-vin peut intervenir à tous les niveaux

d'interaction du système judiciaire : les fonctionnaires de justice peuvent extorquer de l'argent pour des tâches qu'ils sont de toute façon tenus de faire, les avocats peuvent exiger



Source : Auteur à partir de Buscaglia, 2007

³⁸ Herbst J, Olukoshi A. (1994), "Nigeria: Economic and Political Reforms at Cross Purposes" in Haggard S. & Webb S.B. (eds.) *Voting For Reform: Democracy, Political Liberalization and Economic Adjustment*, New York: Oxford University Press. pp. 453-502

des « honoraires » supplémentaires pour accélérer ou repousser une affaire ou pour orienter leurs clients vers des juges connus pour rendre une décision favorable en échange d'un pots-de-vin. Pour leur part, les juges peuvent accepter des pots-de-vin pour retarder ou accélérer une affaire, accepter ou rejeter une procédure d'appel, influencer d'autres juges ou, simplement, trancher une affaire dans un sens donné. Des pots-de-vin peuvent être offerts à la police pour influencer l'examen des témoignages et des preuves dans un sens voulu. L'exemple de la corruption de la police routière est une image très parlante pour les populations de nombreux pays du monde. D'ailleurs, la police est souvent vue comme l'un des organes publics les plus corrompus.

Services de l'ordre et police

D'une manière générale, le secteur du maintien de l'ordre est particulièrement sensible à la corruption. Les sondés de BMC de TI relèvent que c'est dans les contacts avec la police que l'on trouve les problèmes les plus importants de corruption, et ce partout dans le monde. Selon le BMC 2006, les pots-de-vin sont, dans le monde entier, en majorité payés aux institutions policières, et sont avant tout plus fréquents que dans d'autres services. Un citoyen de la planète sur quatre s'est vu demander un pot-de-vin lors d'un contact avec la police et un citoyen sur six a déclaré l'avoir payé (BMC, 2007). En Afrique et en Europe centrale et orientale, les personnes interrogées ont désigné la police comme l'institution la plus corrompue de leur société³⁹. Près de la moitié des sondés en Afrique ayant été en contact avec la police au cours des douze derniers mois ont payé un dessous-de-table. En Amérique latine ainsi que dans la CEI, cela concerne à peu près un sondé sur trois. Et dans les pays de l'Asie-Pacifique et du sud-est de l'Europe, la proportion varie autour de 20%. En moyenne internationale (BMC, 2009), par rapport aux foyers plus aisés, les foyers plus pauvres ont déclaré payer plus souvent des pots-de-vin lorsqu'ils avaient affaire à la police (10% plus souvent). La corruption dans la police n'est pas une chose nouvelle, on a connu une corruption généralisée de la police américaine à l'époque de la prohibition. Aujourd'hui, la plupart des polices et des systèmes judiciaires des pays émergents sont profondément touchés par ce phénomène. Sans parler des situations extrêmes comme le Soudan ou la Somalie. On sait que la police de RDC ou de Haïti sont organisées comme des institutions de racket pillant les voyageurs et rançonnant les commerçants. En Thaïlande ou aux Philippines, les réseaux de prostitution fonctionnent sous protection policière.

L'ingérence politique

L'efficacité du système judiciaire, autrement dit sa sensibilité à la corruption, dépend donc de son indépendance vis-à-vis du secteur privé mais aussi vis-à-vis de l'Etat, même si le système indépendant peut également être irresponsable et corrompu si les magistrats opèrent sans contre-pouvoirs externes adéquats chargés de surveiller la compétence et l'honnêteté des magistrats. Toutefois, l'ingérence politique dans les processus judiciaires est la deuxième forme de corruption judiciaire. La carotte ou le bâton sont utilisés par les hommes politiques pour manipuler les décisions des juges. Des nominations, des promotions mais aussi des équipements de bureau ou des voitures facilitent l'application arbitraire des règles en obligeant les juges à répondre favorablement aux demandes des puissants. Dans les pays où la corruption judiciaire est rampante, les juges se coalisent pour apporter leur soutien à des jugements dont ils seront les premiers bénéficiaires. Les avantages divers ne convainquent pas toujours, et il existe des juges, même dans les pays en développement, qui ne sont pas sensibles à la corruption. La menace des représailles est aussi fréquemment utilisée par le corps politique comme par les mafias. Plutôt que de risquer des mesures disciplinaires, une rétrogradation ou un transfert, les magistrats préféreront appliquer une décision politiquement

³⁹ Selon la BMC 2004 les pays où la police est la plus corrompue sont Afrique du Sud, Cameroun, Géorgie, Ghana, Guatemala, Kenya, Malaisie, Mexique, Moldavie, Nigeria, Pakistan, Philippines, Russie, Ukraine

acceptable qu'une décision juste. Les juges perçus comme source de problèmes par les puissants peuvent être éloignés d'un poste névralgique ou voir des affaires sensibles confiées à des juges plus influençables. Ainsi, en Algérie, les juges considérés comme « trop » indépendants sont pénalisés et mutés vers des localités éloignées (GCB 07, p.xvii). C'était la tactique utilisée par l'ancien président péruvien Alberto Fujimori. Les acteurs politiques s'opposent même parfois à l'indépendance du pouvoir judiciaire pour éviter le contrôle de leur pouvoir ; certaines puissances politiques ont même accru leur influence sur le corps judiciaire comme par exemple en Russie ou en Argentine. En général, la corruption judiciaire et la corruption politique se renforcent mutuellement car la première permet aux détenteurs du pouvoir de poursuivre des stratégies douteuses ou illicites telles que le détournement de fonds, le népotisme, les privatisations clientélistes, etc.

La corruption s'installe dans le système judiciaire lorsque la formation des employés est insuffisante, le salaire du personnel est bas ou le contrôle des procédures est inadéquat. Par ailleurs, lorsque les codes de procédures sont ambigus, difficiles à comprendre ou fréquemment amendés comme dans les pays en transition, les magistrats et les employés des tribunaux peuvent exploiter cette confusion. Les deux principales formes du judiciaire, Droit civil et *Common Law*, ont leurs avantages pour pallier à la corruption, mais peuvent aussi comporter certaines incitations. En Angleterre, le droit fut développé comme un instrument de protection contre les abus du souverain mais, de nos jours, la nature politique des nominations dans le *Common Law* peut conduire à l'échange de privilèges entre magistrats et politiques. Toutefois, la sélection et la promotion judiciaires dans le Droit civil peuvent être également perverties par l'utilisation de critères de nature politique. Dans le Droit civil, le système judiciaire étant financé par l'État (les salaires), un manque de ressources conduit les employés du judiciaire à une plus grande sensibilité et réceptivité aux tentations financières proposées par de riches plaideurs et leurs avocats. Tandis que dans le *Common Law*, les juges étant financièrement indépendants de par leurs activités de juristes dans le secteur privé, ils peuvent faire face à des conflits d'intérêt (formes de favoritisme à l'égard de parties liées aux intérêts financiers du juge). Certains auteurs (La Porta *et al.*, 2004) soutiennent toutefois que le système anglo-saxon bénéficie d'une plus grande indépendance du judiciaire et donc serait moins sensible à la corruption. Mais une étude de l'ONU (Buscaglia, Dijk, 2003) montre que les traditions juridiques elles-mêmes, droit civil/droit coutumier/système islamique, ne constituent pas des facteurs significatifs dans la définition de la corruption dans les institutions d'administration de la justice.

Selon le Baromètre Mondial de Corruption 2006 de TI, en Afrique, la plupart des pots-de-vin sont payés au système judiciaire. Ainsi, en Afrique et en Amérique latine, près de 20% des personnes en contact avec le système judiciaire avaient dû payer un pot-de-vin. Dans les pays en transition, selon le BMC de 2009, la corruption dans les institutions judiciaires est vue comme la plus importante (des six institutions étudiées) dans les pays comme la Géorgie (37% des sondés), l'Arménie (33%) ou la Bulgarie (38%). Selon BEEPs 2005, plus d'un quart des entreprises voient le fonctionnement de la justice comme un problème pour faire leurs affaires et seulement 25% trouvent ces services honnêtes et incorruptibles. En moyenne 10% des entreprises témoignent d'une corruption dans ces services, elles sont près de 20% au Kirghizstan. Selon Buscaglia (2007), le Vénézuéla, l'Indonésie, le Nigéria, la Russie, l'Argentine, le Mexique, le Brésil (malgré le fait que ses services du ministère public soient les plus indépendants d'Amérique latine), les Philippines, l'Inde ou encore la Slovaquie sont les pays où les jugements judiciaires font preuve d'incohérence (les systèmes où le recours aux pouvoirs discrétionnaires est fréquent) et où les niveaux de corruption au sein des tribunaux, du ministère public ou de la police sont élevés.

Généralement, il est possible de distinguer les systèmes judiciaires relativement épargnés par la corruption et ceux qui souffrent de manipulation systémique: les systèmes judiciaires qui

souffrent de corruption systémique se retrouvent généralement dans des sociétés où l'ensemble du secteur public est affecté par une corruption généralisée. Il est intéressant de ne pas perdre de vue que selon l'OCDE (2006)⁴⁰ les systèmes non-étatiques constituent les principaux pourvoyeurs de justice et de sécurité pour 80 à 90 % de la population dans les États fragiles, et selon l'estimation du DFID (2002),⁴¹ dans beaucoup de pays en voie de développement, les systèmes juridiques traditionnels ou coutumiers traitent 80% de l'ensemble des affaires. Il s'agit des systèmes non-judiciaires de justice (SNJJ ; Non-judicial justice systems), c'est-à-dire des « systèmes de justice parallèles aux tribunaux » qui comprennent la justice coutumière et la justice administrative (Stephen Golub, 2007). Ces SNJJ n'ont pas fait l'objet d'études rigoureuses et nous ne disposons que de peu d'analyses de leurs avantages ainsi que de leurs faiblesses intrinsèques. La seule chose notable est que l'analyse de la corruption au sein de ces systèmes semble difficile tant la frontière entre coutumier et personnel est faible.

1.2.2.3. Les services à la population

La délivrance des passeports, l'enregistrement des mariages, des décès ou des naissances etc. sont toujours des monopoles d'État. Une relation de corruption entre le pouvoir et le citoyen s'établit lorsque le pouvoir fournit illégalement aux citoyens des prestations (autorisations ou attestations), ou lorsque le pouvoir, dans l'exercice de ses fonctions de limitation et de régulation, contraint d'une manière illégitime le citoyen à partager ses ressources avec l'État (prélèvements en tout genre ou amendes). La petite corruption résulte donc des relations entre les usagers et les services publics tels que la police, les services d'état civil, les services des impôts, la santé, la justice, l'éducation etc. On l'appelle aussi basse corruption ou corruption de rue pour qualifier cette forme à laquelle les individus peuvent être confrontés plus ou moins quotidiennement. Les sommes concernées sont assez modestes, mais du fait du caractère souvent routinier de cette corruption, les sommes agrégées ne sont pas négligeables. Des quantités modestes de pots-de-vin aux autorités peuvent permettre une myriade d'activités et de transactions criminelles, telles que la contrebande et le trafic. D'une manière générale, la petite corruption se réfère aux sommes impliquées assez modestes et prend généralement un caractère d'extorsion plus que de collusion.

À travers le monde, en moyenne 45% des répondants au Baromètre Mondial sur la Corruption en 2004 estiment la petite corruption comme un problème très important (p.8). En 2008, 10% des répondants ont admis qu'un membre de leur foyer avait payé un pot-de-vin l'année précédente. Ces résultats concordent avec d'autres évaluations mondiales de l'expérience des pots-de-vin⁴². Chaque année depuis son existence, le Baromètre mondial de la corruption montre que la corruption frappe plus durement les pauvres. Les pays affichant les niveaux de paiement de pots-de-vin les plus bas sont des pays à revenu élevé ou intermédiaire supérieur. Dans ces pays, un pourcentage extrêmement faible de ménages ont admis avoir versé un pot-de-vin au cours de l'année écoulée. À l'inverse, une proportion relativement élevée de ménages d'un groupe de pays d'Europe orientale, d'Afrique et d'Amérique latine admet payer des pots-de-vin. C'est alors bien plus de 10% des interrogés qui ont payé des pots-de-vin au cours des douze derniers mois.

Le tout premier Baromètre en 2003 présentait les résultats d'un sondage général auprès des ménages de 47 pays *Voice of the People*, réalisé par Gallup International. La question était : « Si vous aviez une baguette magique et pouviez éliminer la corruption de l'une des

⁴⁰ DFID, Safety, Security and Accessible Justice: Putting Policy into Practice, July 2002 ; consultable sur : www.dfid.gov.uk/pubs/files/safesecureaccjustice.pdf

⁴¹ OECD/DAC Network on Conflict, Peace and Development Co-operation, Enhancing the Delivery of Justice and Security in Fragile States, août 2006, 4

⁴² En outre des rapports annuels du baromètre de TI, on peut citer l'étude de DIAL « L'enquête 1,2,3 »

institutions suivantes, quel serait votre premier choix? » Les réponses reflètent alors l'importance de la petite corruption par service. Voici un extrait des réponses :

Tableau 1.7: Importance de la petite corruption par service

Pays	Tribunaux	Police	Système d'éducation	Services Publics (tel, etc.)	Services médicaux	Immigration, passeports	Recettes fiscales
Afrique du Sud	3,9	23,8	14,4	5,5	11,3	6,0	3,1
Argentine	19,2	3,1	4,3	0,5	0,9	0,2	2,7
Bolivie	7,7	16,0	2,4	2,2	1,2	1,2	0,9
Bulgarie	19,8	4,1	4,8	3,3	14,3	0,9	2,7
Cameroun	31,0	13,7	11,1	1,2	11,2	2,1	4,3
Croatie	21,6	4,9	2,8	4,2	22,5	1,9	2,5
Espagne	26,6	1,6	3,8	0,9	3,4	11,3	6,8
Géorgie	18,1	13,4	6	4,5	19,7	0,9	6
Inde	3,8	12,8	24,9	4,4	4,0	0,5	2,1
Malaisie	8,5	32,0	5,0	0,8	1,3	4,0	3,6
Mexique	6,6	36,5	8,7	9,0	3,5	1,4	6,1
Nigeria	4,8	32,1	12,6	7,4	3,4	1,1	2,5
Pérou	35,0	10,0	2,3	10,0	2,0	3,1	9,7
Pologne	15,4	11,1	5	3,5	21,6	0,7	4,5
Roumanie	20,2	6,4	2,9	1,6	12,6	1,2	9,3
Russie	10,9	17,9	8,8	8,3	15,3	2	4,2

Source : Communiqué de presse TI – Baromètre mondial de la corruption de 3 juillet 2003

Selon le BMC 2006, plus de 40% des répondants dans le monde considéraient les services médicaux comme très corrompus, chiffre en augmentation depuis 2004. La corruption dans le secteur de la santé est un phénomène d'ampleur mondiale. La diversité des systèmes de santé à travers le monde, la multiplicité des parties impliquées, le manque de bonne gestion des données dans de nombreux pays et la difficulté de faire la différence entre corruption, inefficacité et simples erreurs font qu'il est complexe de faire une analyse des niveaux de corruption. Elle ne se limite pas aux pratiques abusives des agents de l'État, car la société confie souvent un rôle public important à des acteurs privés du secteur de la santé. La corruption empêche les citoyens ordinaires d'accéder aux soins de santé et peut entraîner l'administration d'un traitement inapproprié. La corruption dans la chaîne pharmaceutique peut s'avérer fatale car elle accompagne la contrefaçon des médicaments. Les hôpitaux présentent de nombreuses possibilités de corruption, en raison de la grande proportion de dépenses de santé qu'ils absorbent et en raison de leur taille et de leur complexité. Les formes les plus fréquentes de la corruption dans l'administration des hôpitaux sont la corruption dans les marchés publics, le détournement de fonds et le vol du matériel, la fraude dans les systèmes de paiement et les irrégularités au niveau du personnel, les dessous-de-table pour des services normalement gratuits. Les frais exigés pour les services ou les approvisionnements censés être gratuits sont courants dans de nombreux pays à travers le monde. Les paiements informels vont des paiements en espèces ex ante aux cadeaux en nature ex post. Ces paiements informels représentent une forte proportion de la dépense totale de santé dans les PECO et les pays de la CEI. Il apparaît que les paiements informels sont un facteur de régression (TI, GCR 2006, p.83): bien que les pauvres paient moins que les riches en valeur absolue, ils paient en réalité plus, proportionnellement à leurs revenus.

La petite corruption a des conséquences tout aussi négatives que la grande (légitimité et efficacité de l'État), en plus, elle affecte directement les moyens de subsistance et les droits fondamentaux des individus, en particulier les pauvres et les vulnérables, elle facilite également les diverses formes d'activités criminelles. Cette forme de corruption ouvre la voie à la corruption verticale, matrice de structures organisées ou d'ententes.

Conclusion Section 1.2

À travers l'administration, l'État intervient pour réguler et encadrer l'activité socio-économique du secteur privé. Le deuxième grand type de corruption est alors généralement distingué. La corruption bureaucratique est susceptible d'apparaître lors de toute relation entre une administration et un acteur privé si des garde-fous n'existent pas. Elle est largement plus répandue dans les pays émergents et en développement que dans les pays de l'OCDE où elle n'existe quasiment pas. Cette deuxième section nous a permis de présenter une vision assez générale des pratiques relevant de ce type de corruption, autrement dit les administrations les plus concernées, les avantages convoités et les moyens utilisés pour l'extorsion des pots-de-vin.

Les employés des administrations sont en position de monopole pour appliquer les politiques publiques. Les réglementations publiques peuvent elles-mêmes être le résultat d'une stratégie dont le but est de donner aux fonctionnaires le pouvoir de les nier et de collecter des pots-de-vin en échange des biens et services publics. En effet, à leur poste, chaque fonctionnaire a une marge de manœuvre discrétionnaire qui peut être exploitée pour des intérêts privés (2.1). La réalisation ou non d'une tâche couverte par de l'argent public peut alors être fonction des avantages qui lui sont proposés. L'administration chargée des services à la population peut créer une rareté artificielle d'un bien ou service public afin d'extorquer des pots-de-vin à la population. Dans le cas de la petite corruption, le citoyen est amené à payer un pot-de-vin afin d'accéder à ce qui lui est dû (logement, soins médicaux etc.), ou au contraire à ce qui est inaccessible (bourse d'État, une place à l'école de prestige), afin d'accélérer une procédure (documents d'état civil) ou éviter celles qui existent (amendes, prélèvements fiscaux).

Dans la même logique, les administrations sont en position de monopole concernant la régulation publique du monde des affaires. Commencer un business, satisfaire les inspections, participer aux échanges internationaux sont autant d'activités commerciales nécessitant des interactions avec les administrations. Ces dernières sont responsables de la charge que représente la paperasserie pour les entreprises, elles peuvent alors jouer pour son renforcement et extorquer des pots-de-vin à des entreprises qui chercheront à contourner la réglementation (2.2) afin de gagner du temps et de ne pas perdre en productivité ni en compétitivité. De la même manière que les entreprises voient le pot-de-vin comme une solution contre l'inefficacité du fonctionnement bureaucratique, d'autres exploitent ses failles pour poursuivre des activités illégales (trafic, évasion fiscale etc.). De telles pratiques de corruption seront d'autant plus fréquentes que les agents du système judiciaire peuvent être également corrompus. Une législation faible, c'est-à-dire confuse et non perspicace, peut être exploitée et donner lieu à la corruption des avocats et des juges.

La présentation de la corruption administrative dans cette section nous a permis de voir un autre aspect des pratiques de corruption, relevant cette fois non seulement des incitations des acteurs mais également de l'organisation de l'appareil de l'État. En effet, l'échange corrompu se produit entre les employés des administrations et le secteur privé. Les fonctionnaires profitent de leur position publique qui les place en situation de monopole bénéficiant des pouvoirs discrétionnaires. L'efficacité des règles du fonctionnement d'une société paraît être déterminante pour les opportunités de corruption. L'explication des origines des pouvoirs discrétionnaires des agents publics est possible avec une approche économique des organisations. L'économie de l'information à travers le modèle d'agence offre un deuxième paradigme pour l'analyse de la corruption, que nous présenterons dans le chapitre suivant.

Conclusion Chapitre 1

La corruption est un phénomène universel qu'on trouvera, sous différentes formes, dans tous les pays, indépendamment de leur niveau de développement économique et politique. En effet, pendant une longue période, il a été considéré que la corruption est un problème concernant les pays sous-développés où ce phénomène est amené à disparaître au fur et à mesure du rattrapage économique du pays. Nye (1967) est parmi les premiers à vouloir dissiper l'impression que la corruption est un problème purement asiatique, africain ou latino-américain. Le scandale de Watergate aux États-Unis a mis en lumière le fait que la corruption existe et se développe également dans les démocraties modernes. La corruption n'est pas seulement présente dans les pays en développement ; les pays industrialisés occidentaux sont également touchés. Ce constat stimule la recherche théorique et les premiers paradigmes théoriques apparaissent dès le début des années 1970.

L'observation des pratiques de corruption met en évidence le rôle central qu'occupent l'État et ses serviteurs. En effet, dans une majorité écrasante des cas de corruption, les agents de l'État sont impliqués. Ce qu'on appelle l'État, ce sont des milliers de personnes insérées dans une machine politico-bureaucratique où chacun a un rôle et une tâche alloués. Deux types de corruption sont généralement distingués selon le niveau de responsabilités concernées : la corruption politique et la corruption administrative. La première décrit les pratiques d'abus de pouvoir public à des fins privées par les hauts fonctionnaires nationaux et internationaux, ainsi que par les hommes politiques. Ils offrent des faveurs, comme des marchés publics ou une réglementation plus clémente aux entreprises de leur « cercle d'amis » et/ou grandes donatrices à leur parti politique. Les entreprises sont prêtes à tout pour conquérir des marchés ou occuper une position économique privilégiée. Leur comportement s'inscrivant dans la logique de recherche des profits, on peut se poser la question de la répartition des ressources rares entre les activités productives et celle du lobbying auprès du gouvernement. La fine frontière entre les activités du lobbying, généralement admis et encadré, et les actes de concussion soulève les questions de définition et de différenciation de ces activités. En tout cas, la décision d'offrir un pot-de-vin à un parlementaire ou à un ministre afin de garantir la satisfaction des intérêts de l'entreprise est parfois privilégiée par l'entreprise aux voies légales. Les hommes d'État qui ont le pouvoir de décision traitent en direct avec les grandes entreprises de l'économie nationale. Le grand pouvoir est en négociation permanente avec la grande richesse, où la corruption des hommes politiques ne donne pas forcément lieu au versement d'un pot-de-vin, mais à un engagement informel de loyauté qui se manifeste de diverses manières (vacances payées, contributions financières aux partis, mobilisation de l'opinion, etc.). Les responsables politiques assurent, en échange, des traitements préférentiels à ceux qui leur donnent les moyens de garder et d'augmenter leur pouvoir. Des structures complexes de clientélisme ont émergé dans de nombreux pays du monde au cours de l'histoire moderne, où les gouvernements poursuivent quasi exclusivement des intérêts privés. À propos de l'Afrique, par exemple, on parle de systèmes néo-patrimoniaux, où la distinction entre secteur public et privé n'existe pas et où le jeu politico-économique ne fonctionne que par le patronage. Entre ces exemples extrêmes de certains pays d'Afrique et les sociétés « propres » comme les pays Scandinaves, il existe une multitude de situations variées de relations corrompues entre les responsables politiques et les grandes entreprises multinationales qui relèvent de la relation que l'État entretient avec l'économie et la société. Les déterminants de la corruption politique relèvent à la fois du domaine politique et économique et renvoient aux questions de la faiblesse de *accountability*, concentration des pouvoirs et absence de concurrence.

La deuxième forme de corruption, administrative, décrit les situations où les serviteurs de l'État chargés d'appliquer les politiques publiques abusent de leur pouvoir de monopole de délivrance des biens et services de l'État au profit de certains intérêts particuliers. La description des pratiques de la corruption politique montre que les réglementations et les politiques publiques peuvent être manipulées illégalement par de puissantes entreprises qui cherchent à renforcer leur position économique. Par effet miroir, la réglementation « conçue » par les fonctionnaires peut parfois être un puits d'opportunités pour la corruption. L'imposition d'une licence à l'entrée sur le marché dont les processus de délivrance ne sont pas clairement définis donne aux administrations un pouvoir discrétionnaire pour monnayer la licence. Les fonctionnaires peuvent alors utiliser leur pouvoir décisionnel afin de s'assurer des revenus supplémentaires. En fait, l'appareil administratif est une machine plus ou moins efficace en fonction de nombreux paramètres propres à chaque pays, où les bureaucrates vont avoir une opportunité variable d'extorquer des pots-de-vin à des citoyens et des entreprises qui ont recours à la bureaucratie. La délivrance des biens et services de l'État, dont certains sont rares, donne lieu à un certain nombre de procédures qui peuvent être volontairement et inutilement complexes et interminables au point de convaincre les acteurs privés de payer un pot-de-vin pour accélérer les procédures. Une administration peut créer une rareté artificielle dans l'allocation des biens publics rares (logements, bourses, etc.) afin de récolter les « offrandes » des inspirants. Dans tous les cas, l'administration a le pouvoir monopolistique de fournir les biens et les services publics, sauf que les hommes qui la composent ne poursuivent pas toujours l'intérêt général. Les fonctionnaires peuvent monnayer leur pouvoir contre des avantages matériels ou non, d'autant plus que leur salaire et reconnaissance sont faibles. Du côté des acteurs privés, les entreprises et citoyens, en offrant des pots-de-vin aux fonctionnaires, cherchent surtout des moyens de contourner les réglementations existantes afin d'économiser du temps et/ou d'éviter des procédures lourdes. Les occasions pour la corruption administrative sont nombreuses dans le monde mondialisé et relève de l'efficacité de l'organisation des structures de l'État. En effet, l'efficacité de l'organisation de l'appareil bureaucratique apparaît comme déterminante pour cette forme de corruption.

L'observation des pratiques de la corruption, qu'elle soit politique ou administrative, soulève de nombreuses questions sur les causes et les conséquences de ce phénomène. Les agents de l'État sont supposés être neutres et poursuivre l'intérêt général mais parfois ils poursuivent au contraire des intérêts privés. Le constat du fait que les hommes politiques autant que les administrations peuvent monnayer leur pouvoir de coercition soulève la question des « réelles » incitations des agents publics. De la même façon, les acteurs privés, dans la poursuite de leurs objectifs propres, allouent des ressources rares aux transactions corruptives ; il est alors nécessaire de comprendre comment un tel comportement reste compétitif. La corruption est généralement un pacte bénéfique aux parties prenantes, la question des coûts et avantages d'un tel comportement se pose alors. La théorisation de la corruption se développe essentiellement à partir des années 1970. Trente ans d'approfondissement dans les meilleurs centres de recherches à travers le monde puis par les grands bailleurs de fonds arrivent à une orthodoxie théorique de la corruption. L'approche économique de la corruption offre ainsi une conception des déterminants et des conséquences, ainsi que les moyens de lutte. Un corpus théorique, que nous allons présenter tout de suite, composé des concepts de plusieurs écoles économiques est synthétisé dans un modèle global de bonne gouvernance prôné, ces dernières années, par les IFI.

Chapitre II :

La grille des approches théoriques

Le cadre théorique de la corruption s'est construit essentiellement il y a un peu plus d'un tiers de siècle. Le corpus théorique n'est pas homogène et il n'existe pas vraiment UNE seule théorie de la corruption. Ce que nous appelons la théorie standard de la corruption est en fait un ensemble de modèles théoriques, issus d'une large littérature essentiellement anglo-saxonne, qui se penchent sur le phénomène et autres comportements assimilés et qui sont désormais reconnus comme des références incontournables dans l'analyse de la corruption. Les différentes approches traitent des variables des différents niveaux et chacune présente un modèle causal implicite ou explicite propre. Généralement, la problématique des analyses de la corruption est triptyque : causes/facteurs, conséquences, et si elles sont négatives, les moyens de lutter contre. La question essentielle guide la théorisation de la corruption, celle de son effet sur la modernisation politique, économique et sociale du pays mais fréquemment réduite aux interrogations sur les liens avec la croissance et l'investissement. Deux champs disciplinaires sont mobilisés par les organisations nationales et internationales : le droit dans l'UE ou à l'ONU et la science économique à la Banque Mondiale et au FMI. La théorie standard que nous allons présenter ici est le fruit d'un mixte des théories développées à partir des années 1970 que la Banque Mondiale a légitimée au début des années 2000.

Nous pouvons distinguer plusieurs courants économiques qui ont cherché à concevoir les échanges corruptifs dont les trois principaux sont la théorie de *rent-seeking*, une branche du *Public Choice*, les modèles d'agence et la gouvernance. Beaucoup d'autres concepts théoriques ont souvent été mobilisés pour expliquer les comportements individuels, leur rationalité et leurs interactions. La conception de la corruption s'est au départ construite autour du modèle wébérien de séparation entre la sphère publique et privée. C'est bien du fait de cette dichotomie que la corruption est définie comme un abus de pouvoir public à des fins privées, et même si la définition généralement utilisée n'évoque pas le pouvoir forcément public mais juste un pouvoir confié, elle fait bien référence au privé. L'autonomisation de l'État par rapport à la société et à l'économie apparaît comme la condition fondamentale pour l'analyse. À partir des années 1960, l'école du *Public choice* postule que les hommes politiques et les fonctionnaires se comportent comme des agents économiques maximisateurs de leurs propres intérêts. La théorie de la corruption prend alors corps et les postulats empruntés à l'économie positive du politique expliquent l'inclinaison des agents publics pour la corruption (abus de leurs pouvoirs). Le cadre institutionnel où évoluent les agents publics

est pointé comme une explication supplémentaire de l'apparition de la corruption. À la fin des années 1970, le modèle principal-agent est mobilisé pour analyser les structures publiques propices au développement de la corruption aux différents niveaux. Plus tard, à la fin des années 1980 et début des années 1990, les institutions formelles dans leur ensemble se trouvent au cœur de l'explication du phénomène de la corruption. En effet, leur qualité est déterminante autant pour prévenir que pour guérir le « cancer de la corruption », car ils régissent les relations entre les piliers du système de gouvernance de la société, à savoir l'État, le secteur privé et la société civile. C'est principalement dans l'interaction entre les piliers de la gouvernance que naît la corruption ; il faut alors « *get the institutions right* »⁴³ afin d'assurer la bonne gouvernance dans la société. Ainsi, au fil des ans, on se pose la question de l'origine du problème et plus particulièrement si l'État est la cause des maux ou leur solution. Une fois la corruption reconnue comme étant un problème, il faut choisir la politique de lutte à privilégier.

L'approche économique de la corruption, rationnelle et utilitariste, fait apparaître d'un côté des acteurs offrant des pots-de-vin pour accéder à des avantages particuliers, et de l'autre côté, des agents de l'État prêts à offrir ces avantages en échange de diverses récompenses. C'est le point de départ pour l'analyse du marché politique des faveurs où l'offre et la demande s'affrontent et où un prix d'équilibre s'établit. Les économistes de cette approche rejettent toute condamnation morale et utilisent les outils de la microéconomie pour expliquer les comportements du domaine public, tels que la rationalité utilitariste, le calcul coût-avantages ou la théorie d'incitations. L'imperfection de l'information pour les acteurs sociaux et la non gratuité de la coordination (processus politique) dégradent la concurrence sur le marché politique et débouchent sur de nombreux pouvoirs discrétionnaires, à l'origine de la corruption. Ainsi, les fonctionnaires, souvent en position de monopole, bénéficient d'un pouvoir discrétionnaire important dans leur mission au nom de l'État. Les théories issues de l'économie du crime montrent que l'honnêteté des représentants de l'État dépend des risques qu'ils prennent en acceptant la corruption et des avantages que cela peut leur procurer. Le corps de ces théories, basées sur le modèle de principal-agent, se porte sur les questions de relations de pouvoir dans l'État, la société et le marché.

L'ensemble de ces hypothèses théoriques a été testé empiriquement, ce qui a permis de démontrer que la corruption est nuisible à la croissance et de ce fait, au développement. À partir du milieu des années 1990, les IFI avec la Banque Mondiale en tête, s'emparent du problème de corruption dans les pays en développement. En effet, selon la BM (BM, 1992), la corruption est l'un des principaux obstacles à la lutte contre la pauvreté. Elle propose alors un nouveau paradigme de l'État, où la corruption est le symptôme d'une mauvaise gouvernance.

⁴³ O. Williamson (1995) cité dans Cartier-Bresson (2000), p.172

Section 2.1 :

Les acteurs publics de la corruption

La corruption est le plus fréquemment un acte où l'une des deux parties est un représentant de l'État ou d'une autorité plurinationale (agents de l'ONU par exemple). La corruption entre les acteurs des autres domaines est théoriquement assimilée. De ce constat, l'État et ses agents sont au centre de l'analyse de la corruption et l'État est rapidement reconnu comme la cause de la corruption. Depuis Max Weber, l'État et ses déterminants ont été analysés par la sociologie historique au cœur de laquelle on trouve les moyens d'administration. Produit de la différenciation sociale et de la centralisation politique, l'État est rationnel, fonctionnel, légitime et autonome. Son instrument privilégié est la bureaucratie qui est spécialisée, hiérarchisée, dépersonnalisée, et qui incarne le principe de séparation de la propriété et du personnel. La pensée économique va également se pencher sur la question du contenu de ce qui est désigné comme l'État. Une réelle théorie économique de l'État, la nouvelle économie politique, se développe à la fin des années 1960 à l'école de Virginie et de Chicago.

La théorie du choix public, ancrée dans le paradigme néolibéral, met en avant les défaillances de l'État. Les motivations et les incitations des hommes politiques sont au cœur de l'analyse de la corruption par les économistes. Dans le prolongement de la tradition initiée par Becker (1968), les approches économiques de corruption se sont concentrées sur l'analyse des coûts et des bénéfices inhérents aux situations de corruption. En effet, la corruption est un acte qui profite aux participants de la transaction ; c'est alors une « déviance profitable » (Lucchini, 1995, p.223). L'idée de la déviance vient de la conception normative de la société et de la place de l'État. Celui-ci est censé être une technocratie vouée à l'intérêt général, dans laquelle ses représentants accomplissent leur tâche avec impartialité et neutralité, que ce soit dans la prise de décisions ou dans leur exécution. L'approche « positive » du politique montre alors que les agents de l'État poursuivent des objectifs divers, dont certains sont d'ordre privé, en contradiction avec leur fonction d'intérêt général. C'est justement dans la confusion entre privé et public que naît la corruption.

2.1.1. L'État moderne et sa bureaucratie

La notion d'État apparaît en Europe occidentale à la sortie de la renaissance. La construction d'un État est considérée comme une solution rationnelle et universelle aux problèmes de la société moderne. Pour la sociologie américaine, c'est même l'étape ultime de l'évolution sociale. Selon les approches de l'évolutionnisme social, l'État est le résultat de la division du travail, d'une différenciation et d'une spécialisation des structures sociales, où la tâche du politique est de réduire les tensions nées des mutations économiques. Le paradigme alors partagé par l'ensemble des scientifiques est de considérer le monde économique en deux parties : d'un côté, des acteurs rationnels qui poursuivent leur propre intérêt sur un marché ; et de l'autre, des décideurs publics altruistes, entièrement dévoués à l'intérêt général. En effet, l'institutionnalisation de l'État moderne va de pair avec un processus de différenciation du public et du privé. Du fait que la corruption dans son essence se caractérise par la confusion du public et du privé, on peut parler de la corruption, à la suite de J-F. Médard (2006), comme la négation de l'État dans son acception idéale typique. Nous présenterons dans un premier temps une description de ce qui est conçu sous la notion de l'État et l'évolution intellectuelle qui a amené à le voir comme un despote bienveillant. Pour accomplir sa mission d'intérêt public, l'État dispose d'un appareil structuré qu'est la bureaucratie. Nous présenterons ensuite les caractéristiques de la bureaucratie idéale à légitimité légale-rationnelle.

2.1.1.1. Le despote bienveillant

L'État occidental a pour ancêtre la monarchie patrimoniale, devenue ensuite monarchie féodale, et qui a ensuite évolué au fur et à mesure que la société civile devenait indépendante du pouvoir quant à la production de ses moyens d'existence. L'«État» s'est imposé en Europe, d'après Badie et Birnbaum (1982), comme l'instrument de sortie du féodalisme nécessaire pour créer la nation et pour entrer dans l'économie monétaire-marchande, en s'appuyant sur la création d'un « ordre » politique séparé de la société civile issue de la culture chrétienne, qui sépare le spirituel et le temporel. L'institutionnalisation de l'État moderne repose sur l'existence de règles globales formelles et abstraites. L'État-Nation résulte de la fusion du modèle continental (droit romain, une bureaucratie) avec l'idée anglaise de « nation » et de régime parlementaire, avec libre choix des gouvernants. La construction de l'État Nation s'est traduite en droit avec les philosophes du siècle des lumières (Hobbes, Locke, Rousseau) qui introduisent le concept du contrat social.

Le contrat social de Locke est un consentement à l'exercice du gouvernement, auquel on attribue un pouvoir, autrement dit, institution du droit et institution étatique. Le contrat social vise la défense et la protection de la propriété, la réalisation de la coopération sociale des individus, ainsi que la croissance du degré de sûreté individuelle. Pour défendre les citoyens, l'État est armé du droit positif qui se forme en fonction de l'accord du plus grand nombre. D'ailleurs, l'accord de la majorité est le trait des démocraties décrites par Locke. La loi est valable pour tous et agit d'une manière égale par rapport à tous ceux qui se trouvent sous son autorité, y compris l'État lui-même. De ce fait, le pouvoir législatif doit être distinct de l'exécutif et totalement autonome. La position de la loi, constituée par l'expression de la libre volonté de ses citoyens, exprime le principe de l'État de droit. Les philosophes de la lumière tels que Locke (1690) ou Montesquieu (1758) ont pensé la séparation des pouvoirs comme un agencement entre différentes puissances équilibrées, qui se partageraient les différentes fonctions de l'État, d'où a découlé le modèle juridique actuel avec un pouvoir en position de monopole pour chaque fonction (législative, exécutive et judiciaire) et indépendant des autres. Cette indépendance est nécessaire afin d'éviter un despotisme. Le principe de séparation des pouvoirs, comme principe d'organisation et de fonctionnement de l'État, deviendra ainsi le fondement des démocraties modernes permettant une garantie contre l'abus de pouvoir.

Avec le contrat social rousseauiste, l'intérêt général devient central dans la conception de l'État. Il était alors admis que la définition de l'intérêt général incombe à l'État et aux représentants élus de la nation. L'État est donc dépositaire de l'intérêt général, chose indispensable à sa souveraineté et sa légitimité. Cette croyance fondatrice de la modernité politique a eu des expressions variées à travers le monde. Ainsi, l'approche française héritière du contrat social de Rousseau, voit l'intérêt général, dépassant chaque individu, comme l'émanation de la volonté de la collectivité des citoyens en tant que telle; l'existence et la manifestation des intérêts particuliers ne peuvent que nuire à l'intérêt général. À l'inverse, d'après la conception libérale anglo-saxonne remontant à A. Smith, l'intérêt général est formé de l'ensemble des intérêts particuliers. La conséquence concrète dans la politique des États anglo-saxons est alors le fait que les lobbies occupent une place centrale dans la vie publique, avec des moyens d'actions toutefois inégaux. Contrairement à la vision utilitariste libérale où l'intérêt public consiste en la maximisation du bonheur individuel de tous les membres d'un pays, la conception volontariste induit une intervention structurante de l'État, qui permettrait de fonder durablement une société.

L'État est donc l'expression la plus achevée de l'institutionnalisation du pouvoir ; il doit alors reposer sur le principe de la séparation entre la fonction et la personne titulaire de cette fonction, ainsi que sur la différenciation entre le politique, l'administratif et le judiciaire. Au fil du temps, l'ancien principe selon lequel « nul ne peut être à la fois juge et partie » est

étendu aux membres de la famille et aux autres relations personnelles susceptibles d'influer sur les décisions administratives et juridiques. La doctrine de la séparation des pouvoirs a permis d'instaurer la neutralité du service public et l'impartialité de l'intérêt général. Puis, l'histoire des démocraties modernes a consisté à radicaliser la séparation public/privé. Il s'agit de construire le domaine public, ce que l'on retrouve dans la dénomination du collectif, comme fondement de la société. C'est cette distinction fondamentale du domaine public qui définit l'opposition des intérêts privés et publics. L'État est une instance neutre qui, par sa puissance et son autorité, garantit le respect des droits individuels. Lorsque les intérêts privés, conditionnant le fonctionnement de l'État, entravent l'exercice des droits individuels et collectifs garantis par ce même État, il y a corruption (Lucchini, 1995), qui peut intervenir à différents niveaux. Autrement dit, lorsque le public sert les intérêts privés, la corruption contredit les droits de l'homme. Ainsi, ces droits ne seront sauvegardés que par une séparation nette entre intérêt public et intérêt privé. Alors, dans leurs décisions et leurs avis, les agents publics ne doivent avoir aucune considération de gain personnel. Les préférences religieuses, professionnelles, financières, politiques, ethniques, familiales ou autres des fonctionnaires ne doivent pas affecter l'intégrité des décisions officielles.

Dans la vision évolutionniste de la sociologie politique anglo-saxonne, l'aboutissement du développement politique des sociétés est le « *welfare state* ». Dans le monde d'après guerres, on assigne au pouvoir politique le rôle de réguler l'économie et d'assurer, par son pouvoir de législation, une meilleure redistribution de la richesse collective. C'est le moment de passage d'un État gendarme vers l'État providence où le gouvernement a également pour objectif l'efficacité économique. La mise en évidence par l'économie du bien-être (Pigou, 1920) de l'existence de défaillances du marché (biens publics, externalités, monopoles naturels) a justifié l'intervention correctrice publique. L'État doit donc, par la réglementation, influencer sur le comportement des firmes et des consommateurs. Sa démarche est normative, elle vise à atteindre une allocation des ressources optimale de type parétien (situation dans laquelle on ne peut améliorer le bien-être d'un individu sans détériorer celui d'un autre individu, optimum de premier rang). Despote bienveillant, assimilé à un planificateur parfait, l'État n'est contraint ni par des difficultés de collecte d'information, ni par des capacités de calcul limitées. Il est, de ce fait, considéré comme infaillible.

2.1.1.2. La bureaucratie légale-rationnelle

L'État a à sa disposition plusieurs instruments pour exercer son pouvoir. L'analyse des modes de domination se fonde généralement sur la typologie wébérienne, où l'enracinement de l'État passe par la fin du patrimonialisme des sociétés traditionnelles et la mise en place d'une domination légale. Comme mode de contrôle social, l'idéal type « rationnel-légal » s'oppose au type charismatique et au type patrimonial des sociétés traditionnelles. La légitimité de la domination légale repose sur l'autorité impersonnelle de la loi et sur une organisation des tâches à la fois rationnelle et légitime. Ceux qui exercent cette domination doivent faire preuve de neutralité: ce sont des agents spécialisés qui agissent de manière impersonnelle. Une telle domination impose donc la séparation complète entre vie privée et publique, l'impersonnalité des fonctions, des règles et des procédures, la spécialisation des agents et l'existence d'un système hiérarchique. En effet, dans les sociétés modernes l'émergence de la domination légale se révèle à travers la formation et le développement d'une bureaucratie institutionnalisée, résultat d'une rationalisation sans cesse des sociétés.

Pour accomplir sa mission d'intérêt public, l'État doit disposer d'un appareil structuré et cohérent permettant la diffusion de la rationalité publique dans la société – c'est-à-dire d'une bureaucratie. La bureaucratisation des institutions est donc un trait essentiel des sociétés modernes. Le terme de bureaucratie est apparu avec le physiocrate Vincent de Gournay (1712-1759) et qualifie un phénomène de « pouvoir par la détention d'un bureau ». D'après la

définition de la science politique, la bureaucratie est le gouvernement par les « bureaux », c'est-à-dire par un appareil d'État constitué de fonctionnaires nommés et non pas élus, organisés hiérarchiquement et dépendants d'une autorité souveraine. Le pouvoir bureaucratique, dans ce sens, implique le règne de l'ordre et de la loi. La création de la bureaucratie fait en sorte que ce sont des personnes détachées des décisions et des intérêts politiques qui appliquent les règles. C'est à Max Weber (1922) qu'on attribue les fondements de la théorie de la bureaucratie, à partir d'une théorie sociologique proche de la philosophie de l'histoire et s'appuyant sur une conception parfaitement rationaliste des rapports humains ; il propose une analyse pertinente des formes d'organisation.

Pour Max Weber, le type idéal de toute organisation bureaucratique est fondé, comme l'État prussien duquel il s'est inspiré, sur la combinaison d'un mode légal et rationnel de contrôle social et d'un mode hiérarchique d'organisation. La domination légale est définie par un droit abstrait et impersonnel ; elle est liée à la fonction et non à la personne. Le caractère bureaucratique d'une activité est défini par cinq critères exposés par Max Weber dans son analyse de la domination légale : spécialisation des tâches et fonctions; relations impersonnelles et codifiées; statut reconnu du fonctionnaire; système de direction hiérarchique; importance des documents écrits comme garants de la bonne exécution de la mission confiée à un agent. Une telle bureaucratie est froide et mécanique, porteuse de l'intérêt général et ignorant les intérêts particuliers. Le service de l'État réclame le sacrifice des satisfactions individuelles et arbitraires et donne, en contrepartie, le droit de trouver des satisfactions dans l'accomplissement du devoir et lui seulement. Ici réside, dans l'esprit du fonctionnariat, l'union de la visée individuelle avec l'intérêt général qui constitue le principe de l'État moderne et qui fait sa solidité intérieure.

Evans et Rauch (1995) étudient les effets des règles et des procédures bureaucratiques sur l'émergence de la corruption. Leur argument de base est que, lorsque les bureaucraties ont des critères « wébériens » de recrutement méritocratique et de promotion interne, ils souffrent de moins de corruption. Utilisant des réponses au questionnaire d'enquête de 26 pays en développement, les auteurs trouvent que les bureaucraties wébériennes sont significativement corrélées avec les niveaux faibles de la corruption. Leurs mesures de réglementation et les procédures bureaucratiques ne sont cependant pas significativement corrélées avec des mesures communes des performances économiques.

L'émergence d'un État à l'occident, c'est-à-dire d'une entité différenciée et autonome, reflète un processus d'institutionnalisation de pouvoir. Le fondement organisationnel des démocraties modernes a été le principe de séparation des pouvoirs, exécutif, législatif et judiciaire, afin de ne pas tomber dans le despotisme. La souveraineté et la légitimité de l'État sont fondées sur sa mission d'intérêt général, qu'il doit assumer avec une neutralité parfaite. La neutralité du service public et l'impartialité de l'intérêt général ne peuvent être garanties sans une séparation entre le domaine public et privé. C'est bien cette doctrine de séparation du public et du privé qui permet de distinguer ce qui est un intérêt privé et ainsi concevoir la corruption. Pour gouverner au nom de l'intérêt collectif, l'État dispose d'une administration qui, suivant l'idéal-type wébérien, est fondée sur la combinaison d'un mode légal et rationnel de contrôle social et d'un mode hiérarchique d'organisation. La bureaucratie est ainsi porteuse de l'intérêt général et ne peut (ne doit) pas être influencée par des intérêts particuliers.

2.1.2. Le Léviathan wébérien remis en cause

Au cours des années qui ont suivi la II^e Guerre Mondiale, le Welfare State s'est considérablement développé dans les pays occidentaux. Un nouveau champ d'études s'ouvre alors avec la question du mode de formation des choix et des décisions publiques. Un nouvel

axe de recherches apparaît dès les années 1950 et devient la principale opposition à la théorie du Social Choice. Les principales divergences entre théorie normative des choix collectifs et théorie positive des comportements politiques (*Public Choice*) se portent sur les motivations et les conséquences du comportement des hommes politiques. Méthodologiquement, on est passé de l'analyse des processus permettant le passage des préférences individuelles vers une préférence collective à l'analyse des difficultés liées au fonctionnement des institutions. L'école du *Public Choice* apporte une théorie de l'État où elle cherche à expliquer les comportements des hommes politiques et de la bureaucratie que nous allons présenter ici. En adoptant les outils de la micro-économie, cette école démontre que les agents publics se comportent comme des agents économiques qui cherchent la maximisation de leur propre fonction d'utilité. Ainsi, les hommes qui composent l'État ne poursuivent pas un objectif abstrait de bien-être général, mais seulement l'objectif concret de leur propre bien-être. Autant que les acteurs économiques, les fonctionnaires sont rationnels et leurs actions sont guidées par un calcul de coûts et d'avantages. Nous terminerons cette section avec la présentation de la théorie du crime applicable à la corruption basée sur cette rationalité utilitariste d'arbitrage entre les gains et les sanctions potentielles.

2.1.2.1. L'économie positive du politique

L'analyse économique des décisions politiques, c'est-à-dire la théorie de l'État et de la bureaucratie, prend une tournure nouvelle, dans les années 1950, avec le « théorème d'impossibilité » d'Arrow. Selon ce théorème, suivant le « paradoxe du vote » de Condorcet, l'intérêt collectif et donc les décisions publiques ne peuvent être construits par une procédure démocratique à partir de l'expression des préférences individuelles. Avec la publication du livre d'Arrow (1951), s'ouvre un nouveau domaine de recherche, le choix social. La théorie du choix social étudie les règles d'évaluation et de décision collectives. Ses deux objets privilégiés sont, d'une part, les procédures de vote, et d'autre part, la répartition sociale des ressources économiques. Le premier objet d'analyse est la relation entre les préférences individuelles et les décisions collectives. L'école du choix social enseigne que les procédures démocratiques n'aboutissent pas à des choix rationnels, ou plus exactement, il existe une incompatibilité entre les choix démocratiques et l'optimum économique de Pareto. Les décisions collectives reviennent alors aux institutions politiques chargées d'agrèger les opinions ou les intérêts, éventuellement contradictoires, des citoyens. Ces derniers se rassemblent en groupe d'intérêts ou partis politiques pour influencer sur les décisions publiques. Dans la logique wébérienne, les partis politiques se forment et regroupent les individus qui cherchent à conquérir le pouvoir ou tout au moins à influencer la prise de décisions dans le politique. Les consommateurs-électeurs vont chercher à influencer la règle de vote (l'unité d'analyse des institutions) pour défendre leurs intérêts. La vie politique peut alors être vue comme un marché. Les citoyens demandeurs expriment leurs préférences et font jouer la concurrence entre les offreurs de politiques publiques. Ces derniers poursuivent des objectifs relevant à la fois de la probabilité de réélection et des avantages financiers, du pouvoir ou de l'image, ou encore de convictions personnelles.

Une fois admis que l'État est « un mal nécessaire », l'école du *Public Choice* analyse comment il remplit ses missions d'allocation et de redistribution. Il y a une dimension politique dans les choix publics : l'action publique relève d'un processus de décision politique. D'une manière globale, la théorie néo-classique n'a pas creusé la question du fonctionnement de l'État à l'intérieur de lui-même. Cela implique d'analyser la théorie de l'État, les règles de vote, le comportement politique, la bureaucratie, les partis politiques. L'école du *Public Choice* est née du besoin de comprendre le « contenu » de cet agent économique qui fixe les règles du jeu où il est à la fois arbitre et joueur. En effet, ce mouvement théorique remet en question l'idée que l'État puisse jouer, de manière parfaitement bienveillante et neutre, son rôle de garant de l'intérêt général. L'État est le

théâtre de stratégies individuelles, dont les mécanismes rendent inefficaces l'action publique. Pour interpréter la notion de bien-être social, rendre compte des processus de décisions collectives ainsi que des motivations des bureaucrates, et apprécier ainsi l'efficacité comparée du marché et de l'État, le *Public Choice* utilise les concepts et les outils de l'analyse micro-économique.

En appliquant la méthode économique au-delà de ses frontières traditionnelles, l'école des choix publics a aussi bien renouvelé la science politique que la théorie économique. Le programme de recherche du *Public Choice* se développe dans les années 1960 après la publication de *The Calculus of Consent* en 1962 par Buchanan et Tullock ou de *The Logic of collective action* d'Olson en 1965. De nombreux politologues et économistes (autour de la revue *Public Choice*) ont contribué à la construction d'une analyse critique du fonctionnement de l'État. Cette école a profondément bouleversé l'étude des faits politiques. Si ses objets d'étude restent ceux de la science politique traditionnelle – l'État, les règles de vote et les élections, le phénomène bureaucratique –, son originalité tient dans sa méthode, héritée de la théorie économique néo-classique traditionnelle. Elle y emprunte deux piliers méthodologiques : l'individualisme méthodologique et la théorie de l'action rationnelle. L'école de *Public Choice* est généralement assimilée à l'école de Virginie, mais l'école de Chicago est l'origine intellectuelle de ce champ d'étude. Cette « *Law School* » a produit des contributions fondamentales, tel l'article de G. Becker (1968), pour comprendre l'économie du politique.

L'école du *Public Choice* de Virginie réintroduit et récupère le terme d'économie politique en exportant les outils de la science économique – tels qu'ils ont été appliqués aux comportements de consommation et de production et à l'étude des marchés - à un nouveau domaine : le comportement politique. Autrement dit, il s'agit d'utiliser les outils de l'économie (la modélisation, les tests empiriques) et la méthodologie de l'économie (individualisme, rationalité, recherche du bien-être individuel) pour rendre compte d'objets uniquement étudiés auparavant par la science politique. L'idée d'un coût (de transaction par ex.) de la décision politique est à la base d'une analyse économique du politique. La théorie de *Public Choice* pose la question des incitations des hommes constituant l'État. Ceux-ci ont pour objectif principal de garder le pouvoir, et beaucoup de décisions sont prises selon ce critère-là. Les chercheurs de ce courant proposent une théorie du marché politique dans lequel l'ensemble des acteurs des secteurs tant privé que public, se comportent rationnellement et maximisent leurs propres fonctions d'utilité. La portée critique revient à montrer que l'intérêt général de l'État résulte des intérêts individualistes de ses serviteurs.

Les pères fondateurs sont partis de l'idée simple que, dans une démocratie, les citoyens consommateurs expriment leurs choix par leurs votes. Ils sont insensibles aux idéologies et au charisme, ils ne votent qu'en fonction des avantages et des coûts économiques – pour eux-mêmes - des programmes des partis. Ainsi se dégage politiquement et non plus par le marché, une demande rationnelle de biens collectifs. Toutefois, la recherche de l'information sur l'offre politique (proposition des candidats, conséquences possibles...) est extrêmement coûteuse. D'ailleurs, en termes de coûts et de bénéfices, il est rationnel d'être ignorant et la raison est simple : vue l'influence négligeable de chaque individu dans les élections, même le coût d'information le plus faible est supérieur aux bénéfices possibles (Downs, 1957 ; Tullock, 1967)⁴⁴. L'information politique n'a alors plus aucun effet sur le comportement du vote, surtout à partir du moment où cette ignorance est partielle, c'est-à-dire que les individus s'intéressent uniquement aux sujets qui leurs sont proches. Ainsi, les groupes de pression bien organisés profitent de ce manque d'information et de la partialité des électeurs pour manipuler les orientations du vote et influencer les décisions politiques. En effet, en ne communiquant qu'une information partielle, sélective ou biaisée, le lobbying s'assure le soutien de la couche

⁴⁴ Thèse initialement élaborée par A. Downs puis repris par G. Tullock

de la population intéressée, ce qui leur donne le pouvoir sur les représentants politiques. Ce ne peut être une réalité absolue et il y a toujours des individus plus ou moins informés ; l'influence de certains groupes n'est donc pas dictatoriale, même si ce sont toujours les mieux informés qui forment le lobbying.

Les représentants élus n'ont qu'un objectif, leur réélection. Ce qu'ils cherchent à maximiser, c'est leur nombre d'électeurs. Le comportement des hommes politiques et des fonctionnaires fait qu'ils ne cherchent pas en priorité l'intérêt général. Ils cherchent au contraire à toujours tirer le meilleur parti de leur propre situation dans l'exécution de la fonction qui leur est confiée. La fonction d'utilité d'un homme politique contient deux types d'arguments : la probabilité de réélection (*office motivated*) et des arguments personnels portant sur des avantages particuliers en termes de gains pécuniers, de pouvoir, d'image ou de réalisation de convictions personnelles. Les partis proposent des politiques afin de gagner des élections plutôt que de gagner des élections afin de formuler des politiques. Les hommes politiques – offreurs de « bien politique » – visent la réélection et ont besoin de financement, ils sont alors « capturables ». Cédant à la pression du lobbying, les législateurs vendent la régulation et gagnent ainsi le financement de la campagne électorale, mais aussi l'opinion favorable d'une couche de la population (agriculture, militaire, santé). C'est ainsi que dans les pays en voie de développement, caractérisés par des régimes politiques autoritaires, la législation est manipulée pour satisfaire les intérêts du pouvoir en place. On retrouve la même caractéristique dans beaucoup de pays en transition.

Les décisions relatives à l'offre de politiques publiques sont prises par les partis politiques, mais elles sont influencées par les fonctionnaires chargés de les élaborer et de les faire appliquer. À la différence de l'électeur, le bureaucrate ne peut directement s'approprier les conséquences de ses actions. La recherche de la plus grande satisfaction possible (maximisation de l'utilité) prend chez lui la forme d'une recherche de pouvoir au sein de l'organisation bureaucratique. Or, le plus souvent, ce pouvoir est corrélé à la taille de son administration. L'école des choix publics met alors en évidence les stratégies possibles (par exemple, la manipulation de l'information sur les coûts et les revenus) des membres des administrations publiques afin de maximiser leur fonction d'utilité, qui dépend de leurs revenus, de leur pouvoir, de leur prestige, de la réduction de leur effort, etc. Les bureaucrates résistent à la diminution de leur budget grâce à des informations supérieures sur leurs services (G.Tullock, 1978, p.62). Les bureaucrates jouent un rôle important sur le marché politique du côté de la demande en tant que petits groupes de pression, homogènes et privilégiés (G.Tullock, 1965). W. Niskanen (1971) développe une vision extrême du bureaucrate qui, profitant du laxisme des procédures de contrôle publique, est considéré comme détenant un monopole, tant du point de vue des produits ou des services offerts que de l'information. Avec son ouvrage, il signe la fondation de la théorie économique de la bureaucratie. Au départ, Niskanen décrit les bureaucrates comme étant des maximisateurs de budget (taille du bureau) ; la conséquence sera que tous les éléments de la fonction d'utilité d'un bureaucrate — le salaire, les bénéfices, le pouvoir, l'influence, la production du service, la facilité avec laquelle il peut faire des changements dans le service, etc. — seront maximisés. En 1991, en introduction au livre de A. Blais et S. Dion, Niskanen précise que l'hypothèse initiale, celle de bureaucrates cherchant à maximiser leur budget, doit être abandonnée au profit de l'hypothèse d'une bureaucratie agissant pour maximiser son budget discrétionnaire⁴⁵, c'est-à-dire le profit, une sorte de rente issue, par exemple, du gonflement artificiel des coûts. Par ailleurs, les bureaucrates ne sont pas une catégorie homogène concernés par leurs préférences et leurs objectifs de carrière : rester le plus longtemps possible au même poste avec un salaire en hausse ; utiliser le pouvoir de négociation d'une autorité budgétaire pour des ambitions personnelles ; voir le secteur public comme un tremplin vers le secteur privé, etc. L'idée

⁴⁵ Dans Cameron D.M., 1993

centrale est celle d'une bureaucratie qui privilégie l'utilité des bureaucrates au détriment de celle du public.

L'école de *Public Choice* a répondu au besoin de comprendre les comportements des agents de l'État. Elle remet ainsi en question l'idée selon laquelle l'État est un despote bienveillant garant de l'intérêt général car les incitations des hommes constituant l'État sont comparables à ceux des acteurs économiques. *Public Choice* analyse ainsi les processus du domaine public avec les instruments de la micro-économie, à savoir l'individualisme méthodologique et la théorie de l'action rationnelle. En effet, les hommes politiques et les bureaucrates cherchent à maximiser leur propre fonction d'utilité. Les premiers poursuivent l'objectif de réélection et ont besoin de financement pour atteindre cet objectif ; leurs décisions peuvent alors être influencées par les intérêts des acteurs privés, contributeurs et financiers. De la même façon, la bureaucratie maximise la fonction d'utilité des bureaucrates, qui comprend notamment leurs revenus. Les comportements des acteurs de l'État sont donc assimilés à ceux des agents économiques maximisateurs rationnels de l'utilité. Pour un agent de l'État, se livrer à la corruption s'explique par le fait qu'il ne poursuit pas les intérêts abstraits de bien-être général mais bien ses propres intérêts, qu'il est possible d'exprimer par la fonction d'utilité qu'il maximise. L'analyse de l'école du *Public Choice* propose ainsi une explication des déterminants de la corruption relevant des incitations des agents publics.

2.1.2.2. L'approche marginaliste de l'économie du crime

La théorie économique de Gary Becker (1968), de l'école de Chicago, pose une nouvelle science du comportement rationnel (un néo-utilitarisme), où l'ensemble des actes est guidé par un calcul utilitariste coûts/bénéfices, rendu possible par l'existence d'un prix monétaire adjoint à chaque bien et service possédant une utilisation alternative. Tout comportement peut alors être analysé comme un arbitrage opérant sur un marché. Becker cherche à évaluer les déterminants économiques qui influencent les comportements humains. Dans sa théorie du crime, l'hypothèse de Becker est que les criminels, en commettant un crime, agissent rationnellement, car le bénéfice de leurs crimes surpasse la probabilité d'arrestation, de condamnation et de peine de prison ou d'amende. La thèse de l'auteur est que chaque individu pèse les coûts et les gains de ses actes et décide, d'une manière rationnelle, de commettre ou pas un crime. Il existe une fonction d'utilité potentielle U_i d'un acte criminel Y_i qui dépend d'une probabilité P_i d'une sanction plus ou moins lourde F_i . Il existe alors une relation causale, qui relie négativement la propension à être corrompu et le risque de détection⁴⁶. Cette approche permet ainsi d'identifier les coûts et les bénéfices inhérents aux situations de corruption, et donc les déterminants essentiels de la décision de s'y livrer pour les fonctionnaires ou les acteurs privés.

L'analyse de la corruption en termes d'économie de crime possède une particularité, car les deux côtés de la transaction commettent un crime et doivent être convaincus des bénéfices de la collusion. Dans son article fondamental, Banfield (1975) cherche à expliquer la logique de la corruption dans les organisations publiques et met en lumière les déterminants de l'acte de corruption en utilisant l'approche en termes de coûts et d'avantages. Une logique simple de maximisation des profits guide les entreprises. L'offre de la corruption par les firmes peut être alors vue comme du bon sens dans la recherche de la sécurisation et de l'amélioration des résultats. Banfield voit d'ailleurs les entreprises comme des entités amORALES, simples chercheurs de profits, où tous les coups sont permis au nom de cet objectif ultime. D'une manière générale, il est admis que pour le corrupteur, la décision d'établir une relation corruptive dépend du gain qu'il en attend, du montant du pot-de-vin et des coûts de

⁴⁶ Cette relation causale a été testée empiriquement par Abbink *et al.*, 2002.

transactions classiques. Par ailleurs, l'auteur défend l'hypothèse d'absence d'objectif unique de comportement pour les administrations (comme le profit pour les entreprises). Pour lui, les administrations sont piégées dans une multitude d'objectifs vagues, non coordonnés, antagonistes voire contradictoires. C'est pourquoi, pour le libéral Banfield, l'extension du gouvernement et de la bureaucratie crée de nouvelles occasions de corruption (p.604). L'auteur défend alors la corrélation positive directe entre la taille de l'État et le niveau de corruption, et préconise ainsi des politiques de lutte axées sur les réformes administratives et juridiques. Selon l'auteur, trois types de mesures seraient susceptibles de réduire la corruption (toujours existante du fait de l'opportunisme humain) : les incitations à la loyauté par une politique salariale ; l'aggravation des conséquences par une augmentation des sanctions ; le contrôle des activités des agents par une politique systématique d'audit.

Banfield, ainsi que les chercheurs qui l'ont suivi, admet que l'agent public décide d'être corrompu si la valeur de la corruption excède la valeur de l'honnêteté. L'utilité tirée du comportement honnête d'un fonctionnaire dépend de son salaire (prix de la loyauté) ainsi que d'un ensemble de bénéfices non-matérielles d'un comportement légal (idéologie, prestige, etc.). Les avantages de la légalité peuvent être augmentés (et donc baisse des gains relatifs à la corruption) si le salaire est accru d'un montant relatif inverse aux risques d'être détecté et directement relié à la taille des pots-de-vin (Cartier-Bresson, 1992, p.596). Il existerait un salaire d'efficience (fondé sur les coûts d'opportunité) capable d'empêcher la corruption, qui se traduirait par le versement d'une prime égale à l'espérance de gain associée à la corruption, à la "tentation de la malversation". Céder ou pas à la corruption dépend non seulement du montant du pot-de-vin (comparé au salaire du fonctionnaire) mais aussi et surtout (Rauch & Evans, 2000) de la qualité du contrôle et donc des sanctions potentielles. En effet, les coûts d'un acte de corruption dépendent de la qualité des contrôles des activités des fonctionnaires par les politiques d'audit et des sanctions probables si la corruption est découverte. Le travail de Becker et Stigler (1974) soulève la question de la capacité d'une économie à garantir l'application des lois en présence de corruption. En cas de détection, les contrevenants deviennent des corrupteurs potentiels, puisqu'ils peuvent éviter les sanctions en offrant un pot-de-vin aux représentants de la loi ; la sanction n'est alors qu'un pot-de-vin au contrôleur.

Ainsi l'un des principaux facteurs de la corruption est la faible probabilité de sanction judiciaire ou son poids insuffisant. Plusieurs explications à cette faiblesse peuvent être évoquées (Cartier-Bresson, 2008, p.12). Tout d'abord, dans la logique de M. Olson (1965), la mobilisation de nombreuses victimes disséminées demeure difficile face à des personnes bien organisées qui profitent des privilèges vendus illégalement. Ensuite, la disponibilité de l'information et sa diffusion dépendent de l'indépendance d'une presse de qualité (Brunetti & Weder, 2003). Et enfin, la qualité du système judiciaire et la force de l'État de droit ne sont pas à la hauteur dans leur fonction de protection des victimes (Herzfeld & Weiss, 2003). Comme pour l'économie du crime à la Becker, il existe alors un niveau optimal de corruption, tel que les coûts marginaux d'élimination (contrainte budgétaire d'une politique de lutte) soient égaux aux avantages marginaux anticipés. La corruption persiste si les coûts de lutte sont trop élevés. C'est ainsi que Banfield propose « une théorie de l'action efficace et rationnelle économiquement » (Cartier-Bresson, 1992, p.596) à l'origine d'une large littérature sur les capacités des mécanismes de contrôle et d'incitation.

Ainsi, l'approche économique de la corruption trouve son origine dans l'économie du crime de G. Becker, selon laquelle tout acte comporte des coûts et des avantages. La décision de se livrer au délit de la corruption relève des calculs que se font les acteurs. L'entreprise qui offre un pot-de-vin compare si l'avantage d'influencer une politique ou une décision en sa faveur vaut son coût, qui comprend la taille du pot-de-vin, les coûts de transaction et surtout la punition en cas de prise en flagrant délit. De son côté, le fonctionnaire compare ses gains monétaires et de pouvoir par rapport aux sanctions possibles s'il se fait prendre. Autrement

dit, les bénéfices d'une transaction de corruption dépendent directement de la capacité du système de l'empêcher, d'où l'importance des contrôles et des sanctions dissuasives. À partir de cette analyse en termes de coûts et d'avantages, les recherches mettent en avant l'action sur les salaires des fonctionnaires et sur l'amélioration du système judiciaire pour lutter contre la corruption.

Conclusion Section 2.1

L'État est vu, par hypothèse, comme un agent de la vie socio-économique neutre et œuvrant pour l'intérêt général. L'école du *Public Choice* a démontré que l'État n'est qu'une somme d'individus, chacun agissant tout d'abord pour son propre intérêt. Les auteurs de ce courant analysent les agents de l'État comme s'ils étaient des agents économiques possédant une rationalité utilitariste et agissant en fonction des coûts et des avantages de chaque acte, y compris ceux de la corruption. Une fois le comportement économique rationnel des agents d'État démontré, ils sont considérés comme les acteurs d'un marché. Sur ce marché, ils sont offreurs des décisions et des politiques publiques. Les consommateurs de réglementation souhaitent une meilleure situation pour eux et sont prêts à offrir des ressources financières dans ce but. La théorie analyse les différentes incitations et les mécanismes qui opèrent sur les marchés de corruption. Sur la base d'une économie positive du politique, le comportement des acteurs privés dans leurs relations avec le secteur public est dans la ligne de mire des recherches de plus en plus nombreuses, puisque l'action collective est la plus efficace par les groupes d'intérêts qui cherchent à influencer les décisions publiques. Dans la plupart des pays, il existe une série de moyens légaux pour de telles actions. Toutefois, une réglementation favorable à une industrie peut allouer une rente de position. Il est parfois plus rentable pour un agent de dépenser afin de convaincre le politique de servir ses intérêts plutôt que de produire. En analysant les pertes dues aux monopoles, G. Tullock (1967) se pose la question de savoir jusqu'où les industriels sont prêts à aller pour bénéficier d'une telle rente. Le courant dit de « *rent-seeking* » analyse ces comportements de recherche de rente. C'est la théorie de marché politique des rentes et privilèges.

Section 2.2:

La corruption est un comportement de recherche de rente

Un premier paradigme de l'analyse de la corruption émerge dans les années 1960, il est le fait de l'école du *Public Choice* (écoles de Chicago et de Virginie) et est plus généralement connu sous le nom de la théorie de *rent-seeking*. Pour expliquer les phénomènes politiques, le *Public Choice* part des comportements individuels et suppose que les agents publics cherchent à agir rationnellement dans leur propre intérêt. Ce courant démontre que les hommes politiques ou les bureaucrates offrent des réglementations à ceux qui leur apportent soit des garanties de vote, soit des ressources permettant de maximiser leur pouvoir au sein de l'appareil administratif. Suite aux travaux d'Olson (1965), les recherches sur le comportement des groupes de pression et leur relation avec l'État prennent de l'ampleur pour constituer la théorie de la capture. Selon l'approche du *Public Choice*, la relation État-affaires est régie par les mécanismes de marché, avec une définition des prix et du nombre d'acteurs. Il existerait donc un marché politique, où se rencontrent dirigeants politiques ou bureaucrates, et des individus ou des entreprises. Le paradigme néo-libéral de l'école du *Public Choice* examine l'offre et la demande de corruption sous l'angle de la microéconomie pour vérifier l'existence d'un marché plus ou moins concurrentiel, d'un prix et d'optimums pour des acteurs. De la sorte, ce paradigme utilise la théorie micro-économique des mécanismes concurrentiels et de la rationalité des agents pour analyser des biens qui ne s'échangent pas explicitement sur le marché officiel : les faveurs politiques.

Il s'agit ici d'utiliser la boîte à outils d'analyse des échanges marchands appliquée au politique qui est non-marchand. Dans la logique de la théorie du choix rationnel, cette approche considère que la réalité politique est déterminée par des individus instrumentalement motivés qui agissent selon une logique utilitaire des coûts et des bénéfices. Les décideurs publics manipulent les politiques macroéconomiques à des fins pécuniaires et à des fins de promotion de divers types d'activités génératrices de rentes. Les questions de recherche de rente étaient un axe de recherche cher au *Public Choice* de l'école de Virginie. La théorie de *rent-seeking* cherche à expliquer comment les agents économiques sont en concurrence pour s'approprier des transferts artificiellement créés par l'État (législation, protectionnisme, quotas, etc.). Plusieurs travaux, dont l'ouvrage de référence est *Toward a Theory of the Rent Seeking Society* sous la direction de Buchanan, Tollison et Tullock (1980), ont permis d'approfondir l'étude des conséquences du comportement de recherche de rente. L'offre de la corruption peut être expliquée à travers l'examen du choix des acteurs entre une activité productive et une activité d'extorsion des rentes, exposé par K.M. Murphy, A. Shleifer et R.W. Vishny (1993). Ainsi la capture du législateur par des groupes de pression, le comportement de recherches de rentes et le lobbying, la maximisation des budgets par les bureaucraties, etc. sont autant de concepts théoriques issus de ce courant et mobilisés pour l'étude de la corruption. Nous présentons dans la section suivante les fondements de la théorie de *rent-seeking*, sa genèse, ses concepts et son approfondissement, ainsi que son utilisation pour l'analyse du cas particulier de la corruption.

2.2.1. Les fondements et postulats de la théorie de recherche des rentes

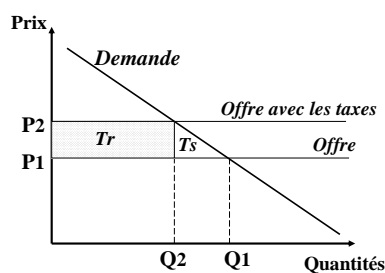
Les entreprises et les industriels sont prêts à tout pour assurer leur croissance et leur pérennité. Ils sont alors également prêts à consacrer des ressources rares à la recherche de positions avantageuses sur le marché. La manipulation de son environnement économique devient un comportement stratégique, rendu possible par le fait que les décisions politiques sont influençables et donc monnayables. Le comportement de recherche des rentes artificielles (de

position) est un comportement économique au même titre que la production, car des ressources rares sont allouées pour cette activité. Il est compétitif mais improductif, il relève ainsi de diverses DUP selon la vision d'A. Krueger (1974) et de J. Bhagwati (1982). Des modèles d'équilibres ont été élaborés afin de déterminer le niveau des ressources allouées au *rent-seeking* et la répartition des agents économiques entre les diverses activités.

2.2.1.1. Le profit-rectangle de G.Tullock

La genèse de la littérature sur la recherche des rentes est l'article *The welfare costs of monopolies, tariffs, and theft* de G. Tullock (1967). Et même si son article a eu peu de succès au départ, c'est désormais la première référence en la matière. Ce papier a pour le point de départ l'analyse des coûts sociaux des transferts financiers résultant de l'instauration des taxes et des monopoles. La question que l'auteur se pose est suivante : que fera un entrepreneur pour accéder, dans un environnement à profit nul d'un marché compétitif, aux bénéfices du monopole ? Il était démontré que les tarifs douaniers et les quotas augmentent les prix, baissent les quantités et diminuent le surplus du consommateur⁴⁷. En même temps, les droits d'importation procurent un avantage de monopoleur à ceux qui pourront acheter au prix mondial et vendre à un prix supérieur. Il apparaît alors une concurrence pour ces droits qui peut prendre une forme de corruption : le financement frauduleux des parties, lobbying, et autres dépenses d'argent pour influencer les décisions de la bureaucratie gouvernementale (Tullock 1967, p.228). Les ressources financières sont ainsi transférées d'un groupe à l'autre dans le but d'obtenir des droits créés par le gouvernement.

Sur un marché parfait, le surplus social est maximal et bénéficie en totalité aux consommateurs. L'instauration d'un monopole a deux effets : un effet allocatif – une perte sociale sèche et donc un surplus total plus faible ; et un effet redistributif – un transfert de surplus au bénéfice du producteur. Avec un monopole, le producteur parvient à obtenir un profit, mais le jeu a été à somme négative puisque le profit obtenu par le monopole est inférieur à la perte des consommateurs. Le triangle représentant la perte sociale sèche du monopole s'appelle le triangle d'Harberger (Ts).



n'est pas seulement la surface triangulaire Ts, mais aussi le rectangle Tr car les revenus des taxes ne sont pas réinvestis dans une activité productive mais dans la recherche de privilèges. Ce « profit-rectangle » représente l'investissement dans la course pour les droits monopolistiques (Tullock, 1971). En effet, si le *profit-rectangle* représente les bénéfices que peut extorquer un monopoleur de ces consommateurs, c'est aussi l'investissement des acteurs dans l'activité de

monopolisation. Les entrepreneurs rationnels voudront investir dans les tentatives pour atteindre le monopole tant que le coût marginal est égal au retour marginal sur l'investissement. De ce fait, Tullock (1980) parle de *rent-seeking efficient*. Sous certaines conditions, l'investissement de tous les acteurs sera égal au *profit-rectangle*. Ainsi, les entreprises utilisent des ressources pour essayer d'obtenir de l'État certaines protections légales contre la concurrence. Ces activités correspondent à un pur gaspillage de ressources et, si un monopole légal est finalement instauré, elles viendront s'ajouter à la perte sociale sèche. Dans ces conditions, la perte totale de surplus social ne sera plus seulement la surface du triangle d'Harberger, mais de sa somme avec le rectangle de profit. Cette surface de perte sociale totale en cas de recherche de rente est appelée *trapèze de Tullock*. Certains auteurs américains (Cowen, Tabarrok 1999) ont poussé le raisonnement plus loin en prétendant que la

⁴⁷ Le surplus de consommateur est communément défini comme les gains de l'échange issus de la différence entre le prix que le consommateur était prêt à payer et le prix de marché pour un bien donné

perte sociale totale du *rent-seeking* est encore plus que le trapèze lorsqu'on prend en considération les coûts d'opportunité.

Les individus ont le choix entre deux activités. La première, une activité productive, consiste en l'approvisionnement des biens et des services qui ont une valeur pour les consommateurs ; c'est un comportement de recherche de profit (*profit-seeking*), qui exprime un jeu à somme positive et qui est bénéfique pour la croissance. Il est possible aussi d'essayer de faire plus d'argent sans produire plus pour des clients en se coupant une plus grande tranche du gâteau plutôt que de rendre le gâteau plus grand (Buchanan, 1980). Les individus investissent dans le but de déformer les prix à leur profit, c'est ce qui sera appelé par A. Krueger (1974) le *rent-seeking*, un comportement qui ne crée pas de richesse, seulement un transfert de richesses. L'argent investi dans les activités de monopolisation ou de recherche de protection dépend de l'investissement des autres candidats pour ces privilèges (Tullock, 1967, p.229 et p.232). Le coût pour la société est alors la somme des efforts investis dans l'activité de *rent-seeking*, dans la protection contre les concurrents mais aussi l'investissement public pour la lutte contre ces activités (*Idem* p.231-232). Les pertes sociales imposées par le comportement de recherche de rente légale et illégale comprennent les efforts et les dépenses des candidats au monopole, les efforts du gouvernement pour réagir et la distorsion imposée à la tierce personne par la création du monopole (Buchanan, 1980). Le coût total ne peut être mesuré sans une prise en compte de tous ces efforts, aussi bien dans le succès que dans l'échec.

2.2.1.2. La définition du concept de *rent-seeking*

Le concept de recherche de rente a été développé lors de la démonstration de l'importance des effets néfastes de l'absence de concurrence. L'approche par le *rent-seeking* reconnaît que l'importance des activités d'influence par rapport aux activités de production génère des distorsions et des inefficacités, même si ce n'est que récemment que leur modélisation et surtout leur quantification ont progressé. Même si le point de départ de ce courant est l'analyse des effets d'une situation monopolistique, la question centrale est : que sont prêts à faire les agents économiques pour bénéficier de cette position ? Une série de différents types de comportements, parfaitement légaux et illégaux, peuvent être adoptés dans le but d'obtenir des rentes artificielles (des transferts de richesse). C'est ce qui s'appelle le *rent-seeking*, un comportement qui est compétitif mais improductif.

Dans ce contexte, le terme « rente » n'a rien à faire avec la rente issue de l'exploitation des terres ou de la propriété ; ce n'est pas un revenu financier correspondant au résultat d'un travail ou un investissement correspondant dans le sens du marché. La théorie du *rent-seeking* écarte les rentes dites "naturelles" pour s'intéresser aux rentes "artificielles" (par exemple monopoles, importation et restrictions, subventions marchandes), obtenues soit au prix d'une violation des règles du jeu économique, soit en jouant un autre jeu qu'économique, à savoir le jeu politique (Tollison, 1982). Le *rent-seeking*, en tant que comportement politique, décrit le lobbying légal ou non auprès des organismes supérieurs. Et en tant que comportement économique, il vise à éviter la concurrence ou les pressions du marché, afin de provoquer la déformation des prix dans son propre intérêt ; c'est un comportement de manipulation. La rente résulte ainsi de la manipulation de l'environnement économique. Des ressources sont alors investies dans la recherche de ces rentes, ce qui implique des coûts pour la société, du fait d'un transfert des ressources de l'activité productive.

Le comportement de *rent-seeking* est défini comme la dépense des ressources pour influencer une décision d'une administration publique, dans le but de s'assurer un transfert non compensé de marchandises ou de services à partir d'une personne ou d'un groupe de personnes. Les activités de *rent-seeking* incluraient ainsi toutes les manières par lesquelles les individus ou les groupes obtiennent des avantages financiers ou d'autres avantages spéciaux

auprès des instances fiscales, des administrations de gestion de fonds publics, ou encore des politiques de normalisation. *Rent seeking* comprend la concurrence pour les subventions, les emplois spéciaux, ou l'exclusivité des droits pour produire ou vendre un produit. Le *rent-seeking* est en fait un comportement de recherche de privilèges. Ce transfert des privilèges se fait obligatoirement aux dépens des contribuables ou des consommateurs ou d'autres groupes d'individus avec lesquels les bénéficiaires peuvent être en concurrence économique.

Plusieurs propositions caractérisent ce comportement (Hindmoor A., 1999). Tout d'abord, le *rent-seeking* est extrêmement commun : tous les acteurs investissent du temps, de l'effort et de l'argent dans le but d'acquérir une position de monopole par rapport à un concurrent. Les groupes de pression investissent pour obtenir une législation favorable. Les sociétés de services publics engagent des ressources afin de capturer leurs régulateurs et d'assurer la construction de barrières à l'entrée pour étouffer leurs rivaux. Les bureaucrates cherchent à persuader le gouvernement d'augmenter le budget et les partis politiques dépensent pour capturer la rente de monopoleur de l'État lui-même. Les ressources investies dans l'activité de recherche de rentes ne pourront pas être investies dans une nouvelle machine qui aurait pu diminuer le coût et améliorer la qualité. En ce sens, il se distingue fondamentalement de la recherche de profits dans une perspective productive. Il est conçu par rapport à ses conséquences, c'est-à-dire indésirable et néfaste. Il doit alors être éliminé même s'il est possible que de le réduire.

Les théoriciens du *rent-seeking* distinguent cette corruption de ses autres expressions par la forme de transferts concernés et par l'ampleur de la concurrence pour les rentes. En fait, la corruption est une forme courante (mais pas unique) du *rent-seeking* (Tollison, 1982) qui, comme les autres expressions, permet d'échapper à la main invisible des marchés et d'influencer les politiques à son avantage. La recherche de rentes peut être décrite comme corruption lorsque les politiciens et les bureaucrates exploitent les opportunités courantes pour manipuler le cadre institutionnel existant, de sorte qu'à l'avenir, il serve leurs propres intérêts privés. La corruption est également présente quand les avantages financiers illégaux (les pots-de-vin) sont employés à la recherche de rentes. Pour Posner (1975, p.812), les pots-de-vin représentent des transferts purs. D'ailleurs l'auteur, dans la lignée de Tullock (1967), parle d'analogie avec le vol. Ces phénomènes ne sont pas propres seulement aux pays en voie de développement mais aussi aux pays industrialisés, notamment avec les problèmes du financement des partis, bien qu'il existe quand même des mécanismes correctifs.

2.2.1.3. Un comportement compétitif mais improductif

C'est dans le célèbre article d'Anne Krueger, « The Political Economy of the Rent-Seeking Society » (1974) qu'apparaît le terme de *rent-seeking* pour la première fois, donnant ainsi un nom à une nouvelle théorie. Désignant des activités découlant des restrictions gouvernementales des activités économiques, Krueger cherche à montrer dans quelle mesure les activités de *rent-seeking* sont compétitives et quelles sont les conséquences de cette concurrence pour les rentes. Pour cela, elle se concentre sur le comportement des acteurs dans les économies de marché qui cherchent à obtenir diverses licences dans le commerce international et qui sont prêts à consacrer des ressources dans ce but, ce qui est souvent considéré comme un comportement compétitif. Lorsque les licences d'importation des biens intermédiaires sont délivrées en proportion des capacités de chaque firme, ou lorsque l'industrie a une taille sous-optimale, les businessmen vont allouer des ressources pour augmenter les capacités de l'entreprise, afin d'avoir plus de droits ou pour entrer dans le secteur. Le modèle de *rent-seeking* de Krueger se base sur les cas où les rentes résultent d'une restriction purement quantitative dans le commerce international. Les entrepreneurs cherchent à influencer l'allocation des licences d'importation et ils sont en concurrence. Cette concurrence peut prendre une forme légale ou une forme de pots-de-vin et de concussion.

Dans cette logique, l'activité des fonctionnaires leur apporte des rentes et donc attire les personnes vers les emplois gouvernementaux. Il y a ainsi une concurrence pour les postes d'État, qui peut être vue comme une concurrence pour les rentes. En effet, Krueger (1974, p.292-293) suggère que les pots-de-vin créent des rentes pour les fonctionnaires du gouvernement et qu'une concurrence pour les emplois publics « lucratifs » peut donc se développer.

Krueger écrit (1974, p.293) : « si les individus choisissent leurs activités en fonction de recettes attendues, les taux de profits dans les activités alternatives seront comparés, en ce sens le marché sera compétitif... Le *rent-seeking* fait partie de l'activité économique comme la production ou la distribution ». Dans ce cas : (i) le *rent-seeking* compétitif fait évoluer les opérations de l'économie conformément aux transformations naturelles ; (ii) les coûts du bien-être associés aux restrictions quantitatives sont largement supérieurs à ceux de ses équivalents tarifaires ; (iii) le *rent-seeking* compétitif résulte de la divergence entre le coût privé et le coût social de certaines activités. Plusieurs précisions : tout d'abord, tout investissement dépensé dans le but d'obtenir des rentes n'est pas du *rent-seeking*. Ensuite, le *rent-seeking* n'est pas seulement une activité privée, les monopoles publics et les administrations y participent avec autant d'aise. En effet, comme l'ont montré Stigler, Peltzman ou Becker (cf. 4.2), les offreurs de réglementations, ayant pour objectif la maximisation de leur fonction d'utilité, c'est-à-dire de soutien politique, comparent le coût de la création de rentes (perte du soutien des victimes des transferts) et le bénéfice politique issu du supplément de votes favorables de la part des bénéficiaires.

Autour du concept de "*competitive rent seeking*", Krueger a développé l'idée qu'un tel comportement diminue la rente dans la mesure où les compétiteurs pour la rente ne peuvent pas aller trop loin. En effet, les entreprises recherchent des licences d'importation en exagérant leur capacité de production, jusqu'à ce que le coût marginal engendré par cette pratique soit égal au supplément de recettes induit par la licence d'importation obtenue. Toutefois, le *rent-seeking* est compétitif en ce sens que les ressources sont dépensées dans l'effort d'obtention d'une position bien précise. Il est important de ne pas oublier que cette compétition est réservée à un cercle restreint de privilégiés. Les relations de *rent-seeking* sont, par définition, personnelles ; la majorité des groupes sociaux sera exclue, même si les coûts sont répartis sur la société dans son ensemble.

La critique la plus souvent adressée à la démonstration de Krueger est de se concentrer exclusivement sur les licences d'importation. Bhagwati J. dans *Directly Unproductive, Profit-seeking (DUP) Activities* (1982) fait une tentative pour cataloguer les activités de *rent-seeking* sous un concept unique des activités DUP qui sont des activités profitables sans être productives (ou du moins pas directement) et qui utilisent des ressources. L'auteur désigne ainsi sous DUP tous les moyens d'augmenter le profit en utilisant des ressources, sans ajouter au stock de biens et services. Les activités correspondantes se traduisent par une "croissance appauvrissante". D'après l'auteur, « la caractéristique essentielle de ces phénomènes est qu'ils représentent les moyens de faire le profit par les activités directement improductives ; c'est-à-dire qu'ils donnent des recettes pécuniaires mais ne produisent pas de biens et services entrant directement ou indirectement dans une fonction d'utilité... » (Bhagwati, 1982 p. 989). Il cite à ce titre, en plus de la recherche des licences d'importation (*premium seeking*), des activités telles que l'évasion fiscale, le lobbying pour l'instauration de taxes douanières (*tariff seeking*), ou encore les activités dirigées sur le produit fiscal (*revenue seeking*). Par ailleurs, toutes les activités DUP sont relatives aux politiques gouvernementales, elles peuvent être légales ou non, et utiliser des ressources réelles ou non. Toutes les activités DUP peuvent impliquer des situations de distorsions (par rapport à une situation optimale) ou non, avant et après l'apparition de l'activité. Bhagwati cherche à faire une typologie de ces activités, dont certaines se révèlent parfois bénéfiques :

Tableau 2.1 : Les activités Directly Unproductive Profit-seeking (DUP)

		Situation finale	
		Avec distorsions	Sans distorsion
Situation initiale	Avec distorsions	Catégorie 1 <i>Légal</i> : premium et revenue seeking <i>Illégal</i> : évasion fiscale et contrebande	Catégorie 2 <i>Légal</i> : tariff destroying lobbying <i>Illégal</i> : lobbying avec corruption
	Sans distorsions	Catégorie 3 <i>Légal</i> : monopoly et tariff seeking <i>Illégal</i> : évasion fiscal en situation de tarif optimal	Catégorie 4 <i>Légal</i> : zero-tariff-outcome lobbying <i>Illégal</i> : vol

Source: Auteur, à partir de Bhagwati 1982, p. 992

Selon ce classement, une *DUP activity*, qui utilise une ressource dans un contexte de distorsion, s'avère paradoxalement bénéfique au bien-être. La première catégorie concerne le cas de figure où les situations initiale et finale sont distordues (la demande de protectionnisme dans l'exemple de Krueger) ; le paradoxe d'amélioration du bien-être peut exister si la distorsion est exogène. En effet, l'évasion fiscale ou la contrebande ont alors un poids négatif, attaché à l'illégalité inférieure aux gains, ce qui les rend bénéfiques. Cet effet sur le bien-être est renforcé lorsque l'activité DUP détruit la distorsion (Cat. 2), possible si ce n'est pas une distorsion purement quantitative. Le paradoxe de *beneficial outcome* n'est possible que si l'on est en présence d'une distorsion des prix. L'effet sur le bien-être est généralement négatif lorsqu'une nouvelle distorsion, un monopole ou un tarif protectionniste, par exemple, apparaît. La production baisse même si aucune distorsion n'a été créée suite au détournement des ressources pour le lobbying et le contre-lobbying.

Dans l'activité économique quotidienne, les entreprises sont confrontées au choix de la meilleure allocation des ressources afin de maximiser les profits. Dans le jeu de la concurrence, les profits sont très limités par rapport à une position accordant les avantages du monopole. Les entreprises recherchent tous les moyens pour obtenir les niches du marché les plus profitables. Elles consacrent des ressources pour améliorer leur compétitivité dans un cadre institutionnel plus ou moins favorable. Les activités d'influences sont alors une démarche logique pour les entreprises qui visent à éviter la concurrence et les pressions du marché. Corrompre un représentant du gouvernement est une manière de faire qui se trouve être un comportement rationnel et même compétitif. Autrement dit, les entreprises dépensent des ressources (pots-de-vin) pour essayer de manipuler leur environnement économique (réglementations, restrictions, etc.) afin de s'assurer une position génératrice de rentes de situations. Toutefois, la corruption n'est qu'une de façon de se livrer au *rent-seeking*, des voies plus légales existent également. L'ensemble des pratiques de recherche de rentes sont cependant improductives, mais restent profitables aux entreprises.

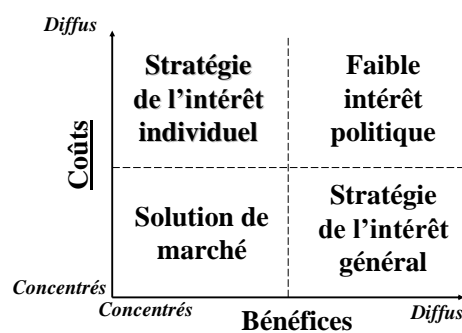
2.2.2. L'application de la théorie de rent-seeking à la corruption

Depuis les travaux pionniers de G. Tullock (1967), A. Krueger (1974) et J. Bhagwati (1982), la théorie de *rent-seeking* a pris de l'ampleur et les travaux scientifiques sur le sujet ont cru de manière exponentielle. Depuis la « découverte » du concept, finalement assez simple, celui-ci a été intégré dans les discours politiques et a fait le fondement d'actions d'organisations internationales jusqu'à la fin des années 1990. La théorie du *rent-seeking* est à la fois normative, visant à quantifier les coûts du transfert et les effets sur ces coûts de la concurrence entre les agents du marché corruptif ; et positive, car elle cherche à déterminer l'origine des rentes et des secteurs protégés. La théorie de capture, issue de la littérature sur le *rent-seeking*, propose une explication de la corruption politique (notamment législative). Les

chercheurs d'Harvard proposent d'éclaircir l'établissement d'un équilibre entre les activités productives dans une société et celles du *rent-seeking*. Toutefois, la majorité de la littérature sur cette théorie se concentre sur l'analyse de la manipulation des gouvernements démocratiques ; or le *rent-seeking* est plus important dans un système dictatorial que démocratique. Néanmoins, la recherche de rentes est aujourd'hui devenue un thème clé de la littérature sur la corruption en économie politique.

2.2.2.1. La capture des décisions politiques

Plusieurs auteurs se sont penchés sur la question des circonstances politiques de mises en place des réglementations. J.Q.Wilson (1980) construit une typologie de distribution coûts/bénéfices des formes de régulation. Les caractéristiques de concentration ou de diffusion des coûts et bénéfices encouragent diverses formes, objectifs et participants, de la régulation. Il est possible de représenter la décision politique d'après le graphique suivant, où les bénéfices et les coûts d'une évolution réglementaire (réglementation ou déréglementation) sont soit concentrés sur un individu ou un petit groupe d'individus (ou d'entreprises), soit diffus, c'est-à-dire supportés par toute la collectivité. La meilleure solution pour le dirigeant politique est représentée par la case « intérêt individuel », dans la mesure où les coûts de la réglementation sont quasiment imperceptibles, puisque répartis sur toute la population, alors que les bénéfices sont concentrés, ce qui lui permet de s'octroyer, de manière quasi-certaine, les votes d'un groupe de pression qu'il juge stratégique. Ainsi la réglementation protectionniste d'une industrie représente des coûts diffus car le préjudice subi par chaque électeur est invisible tellement il est minime. Les bénéfices sont partagés par une petite minorité, dont la préoccupation majeure devient alors de faire perdurer ce type de décision qui leur procure une situation avantageuse. Les industriels peuvent être prêts à corrompre les personnalités politiques, c'est-à-dire les amener à abuser de leur pouvoir et de leur position, pour assurer des décisions favorables aux intérêts privés.



La réglementation peut être analysée comme un service échangé entre les décideurs politiques et les fonctionnaires (offreurs,) et les dirigeants des entreprises (demandeurs). Les offreurs cherchent à maximiser leur chance de réélection ou à obtenir de futurs postes dans les industries qu'ils ont sous leur tutelle. Les demandeurs souhaitent, de leur côté, se protéger de la concurrence, en particulier étrangère. Cette approche est connue sous le nom de théorie de la capture de la réglementation, parce que le régulateur devient un agent entièrement au service des intérêts des entreprises. L'autorité réglementaire est corrompue et soumise à l'influence des groupes de pression. Elle n'est plus le garant de l'intérêt général. La théorie de la capture considère que soit la réglementation est mise en place pour servir les intérêts de l'industrie réglementée, soit, une fois qu'elle est en place, elle est contrôlée par l'industrie réglementée. À partir d'une question simple : à qui profite la réglementation ?, l'idée de capture devient une théorie grâce aux efforts de formalisation proposée par Stigler (1971) et Peltzmann (1976).

L'idée proposée par Stigler (1971) consiste à supposer que des groupes de pression sont en concurrence pour s'approprier la ressource dont disposent en principe les pouvoirs publics, à savoir le monopole de la coercition. Les groupes d'intérêt cherchent à offrir du soutien politique en échange d'une législation qui les favorisera, c'est-à-dire produira une redistribution dans leur direction. La thèse centrale de l'auteur est que la régulation est « acquise » par l'industrie, elle est conçue et opérée au bénéfice des industriels. Dans cette vision de la régulation, un rôle important est donné à la dimension politique. L'industrie peut

ainsi obtenir de l'État des subventions directes ou des contrats favorables, le contrôle sur l'entrée de concurrents potentiels, l'implémentation du protectionnisme, une tarification ou des normes favorables, etc. La régulation est vue comme une commodité qui fait l'objet d'une offre et d'une demande. En échange d'une régulation favorable, les groupes d'intérêt offrent leurs votes ou contribuent au financement des partis et des campagnes.

L'approche de Stigler et Peltzman de la capture repose sur trois hypothèses essentielles : la réglementation a pour conséquence la redistribution des richesses ; les législateurs sont motivés par leur désir de rester à leur poste – ils maximisent le “soutien politique” ; les groupes d'intérêt cherchent à offrir du soutien politique en échange d'une législation qui les favorisera, c'est-à-dire produira une redistribution dans leur direction. Les groupes d'intérêt les plus actifs pourront biaiser la réglementation à leur profit, et ces groupes sont souvent de petits groupes fortement motivés et organisés de producteurs, plutôt que la masse inorganisée des consommateurs. Dans le modèle de Peltzman (1976), la fonction de soutien politique dépend du prix que pourra pratiquer le monopole naturel, et donc du profit que permet ce prix. Le soutien politique que pourra recevoir le régulateur est d'autant plus faible que le prix est élevé (les consommateurs veulent un prix faible), et d'autant plus fort que le profit est élevé (les producteurs veulent un prix fort). La relation prix (maximal autorisé)-profit apparaît comme une contrainte pour le programme de maximisation de la fonction soutien politique, ce que permet d'obtenir un prix P^* pour lequel le soutien politique est maximum. Quand le prix de marché “normal”, c'est-à-dire en l'absence de réglementation, est très proche du prix P^* , il n'y aura qu'une très faible incitation pour les groupes de pression de tenter de le modifier, parce que les gains à en attendre seraient faibles et ne justifieraient pas d'efforts ; il est donc peu probable que de telles industries soient réglementées. C'est dans les secteurs où la réglementation est susceptible d'introduire de réelles modifications, que l'un ou l'autre des groupes concernés (celui qui va gagner dans le jeu redistributif) tentera de provoquer des modifications en soutenant une campagne de réglementation. Si le prix normal est élevé, alors que le prix réglementé est faible, les consommateurs entameront une campagne favorable à la réglementation ; dans le cas contraire (prix normal concurrentiel, et prix réglementé élevé), les producteurs réclameront la réglementation. Autrement dit, l'opposition des consommateurs augmente lorsque les prix augmentent et le soutien des producteurs augmente lorsque leur richesse augmente. Les industries qui sont le plus susceptibles d'être régulées sont celles qui sont soit concurrentielles soit en monopole.

Certains auteurs (Baumol, 1990) présentent l'idée selon laquelle les entreprises sont incitées par leur environnement institutionnel à tenter de limiter la concurrence par des stratégies politiques, plutôt que par des stratégies de marché plus classiques. Dans la théorie politique de la réglementation, la stratégie politique est issue d'une négociation entre certaines entreprises, ayant constitué des groupes de pression puissants, et les hommes politiques. Landes and Posner (1975) ont présenté le modèle où la législation est vendue par le pouvoir législatif et achetée par les bénéficiaires de ces lois. Becker (1983) présente également une théorie de la concurrence des groupes de pression pour l'influence politique. D'après l'auteur, l'équilibre politique dépend de l'efficacité de chaque groupe à produire de l'influence, du nombre de personnes dans les différents groupes, des effets des pressions supplémentaires, ainsi que de la perte sèche des impôts et des subventions. Il rejoint la position de Stigler et Peltzman selon laquelle les gouvernements corrigent les défaillances du marché en fonction des préférences des groupes favorables au pouvoir politique : les taxes ou les subventions sont les produits de la concurrence pour des faveurs politiques.

D'autres politiques plus classiques peuvent faire l'objet de pratiques de corruption. Par exemple, la politique commerciale est endogène, il est alors naturel pour les producteurs dans les secteurs concurrents de faire pression sur les gouvernements en ce qui concerne les barrières commerciales. Grossman et Helpman (1994) ont développé le modèle de « la

protection à vendre », où ils ont pris en compte les interactions stratégiques entre le gouvernement et les groupes d'intérêts spéciaux. Le résultat de cette interaction est déterminé dans un équilibre où le gouvernement met en œuvre des politiques commerciales après avoir pris en compte les compromis associés à la réception des contributions de campagne.

2.2.2.2. L'allocation de la population entre diverses activités

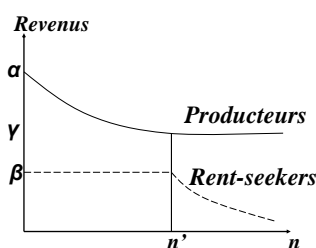
Un modèle simple de l'allocation des ressources entre activités productives et activités d'influence a été proposé par Murphy, Schleifer et Vishny (1993). Ce travail fondamental appartient à la famille de modèles qui souligne l'impact de l'allocation des talents entre activités de recherche de rentes et activités productives. Le modèle se fonde sur l'analyse des rendements relatifs liés aux deux types de choix et des effets sur le niveau d'activité de l'économie. La distribution de la richesse initiale est un élément important dans la détermination du choix des activités des individus entre les occupations liées à la recherche de rentes et les occupations productives (Dabla-Norris et Wade, 2001). En effet, ce sont généralement les agents les plus aisés qui optent pour les occupations les plus porteuses de rentes (la bureaucratie gouvernementale, la police, etc.) plutôt que de choisir des activités marchandes productives.

Soit une économie dans laquelle les agents peuvent être engagés dans l'une de ces trois activités :

- une activité de subsistance, qui apporte γ par agent ;
- une activité de marché, dont le revenu est de α par agent. L'activité de marché est sujette au *rent-seeking*. α mesure la productivité du pays, sa richesse par conséquent ;
- et une activité consistant à extorquer les bénéfices de l'activité de marché, le rendement du *rent-seeking* est de β . Si cette activité est organisée par l'État, le paramètre β capture l'existence de corruption administrative ; l'extorsion peut aussi être privée, de type maffieuse, auquel cas, β mesure son degré d'organisation et d'efficacité.

Les auteurs s'intéressent à l'allocation de la population entre ces trois activités. n est le nombre d'agents qui se livrent à l'activité d'extorsion. Les revenus de l'activité productive sont de α tant qu'il n'y a personne pour extorquer. Dès que n commence à croître, le nombre d'acteurs dans l'activité marchande tombe à $\alpha - \beta n$. Il existe un seuil critique n' déterminé par la somme maximale qu'il est possible d'extorquer avant que le revenu des producteurs ne tombe au niveau de subsistance ($\alpha - \gamma = e$) ; ainsi le seuil critique est $\alpha - \beta n' = \gamma$. Si n continue à augmenter au-delà de n' , tout accroissement supplémentaire doit être compensé par une baisse du taux d'extorsion au-dessous de β de façon à garder le montant total extorqué, e , constant, faute de quoi toute activité de marché disparaîtrait, seule demeurant l'activité de subsistance. Le paramètre γ capture la facilité avec laquelle les agents productifs peuvent se mettre à l'abri de l'extorsion. Le rendement de l'extorsion par agent qui s'y livre tend alors vers zéro en fonction de n . La variable n , qui est endogène, capture le degré de corruption d'équilibre dans l'économie en fonction de ces trois paramètres. Trois cas sont possibles, selon les valeurs relatives d' α , β , et γ .

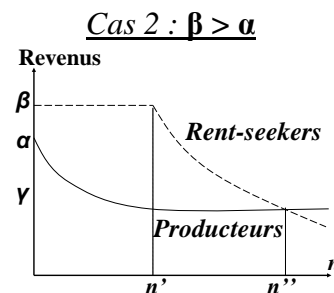
Cas 1 : $\beta < \gamma$



Le premier cas avec $\beta < \gamma$, décrit ci-contre, correspond à une situation où le rendement de l'activité d'extorsion est trop faible pour entrer en concurrence avec les activités productives, et l'équilibre unique est caractérisé par l'allocation de tous les agents à l'activité de marché. Dans ce cas, les droits de propriété sont si bien protégés que l'activité de *rent-seeking* est même moins rentable que l'activité de subsistance ; et α élevé témoigne de la richesse du pays. La déréglementation favorise le marché et limite l'utilité du lobbying : il en résulte peu de corruption.

Le deuxième cas, avec $\beta > \alpha$, est celui des pays extrêmement pauvres. Le rendement de l'extorsion est supérieur à celui de l'activité de marché lorsque $n = 0$; dans ce cas le *rent-seeker* peut extorquer plus qu'un producteur ne peut produire. Le retour vers l'activité de production est au point d'équilibre avec l'égalité des rendements des trois activités.

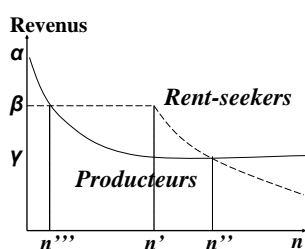
L'égalité de rendements entre marché et subsistance implique $\alpha - e = \gamma$; et l'égalité de rendements entre subsistance et extorsion implique $\gamma = e/n = (\alpha - \gamma)/n$. Il s'ensuit que la valeur d'équilibre est $n'' = (\alpha - \gamma)/\gamma$ avec $n'' > n'$. Ainsi, ce deuxième cas est celui d'un pays pauvre (α faible), sur-réglementé (β élevé), et dans lequel les activités abritées sont peu attractives, c'est-à-dire que les contre-pouvoirs sont faibles (γ faible) ; c'est la situation caractéristique de beaucoup de pays d'Afrique, et le résultat est un haut niveau de corruption endémique. Dans ce cas, une augmentation de n , tant qu'elle reste en dessous de n' , accroît le rendement relatif de l'extorsion par rapport à celui de l'activité de marché, puisqu'elle déprime le rendement net $\alpha - \beta n$ de cette dernière, alors que β reste constant. Ainsi, dans cette configuration, l'extorsion a un rendement relatif croissant : plus on en fait, plus elle devient attractive en termes relatifs.



Dans la dernière configuration, il y a trois équilibres, deux stables et un instable. Le premier correspond à celui du cas 1, dans lequel tous les agents sont dans l'activité de marché. Comme $\beta < \alpha$, personne n'a intérêt à dévier individuellement et à s'engager dans l'extorsion.

Le deuxième correspond à celui du cas 2, dans lequel toutes les activités sont « actives » et leurs rendements sont égalisés. Le troisième équilibre est caractérisé par l'égalisation des rendements des activités de marché et d'extorsion à un niveau supérieur à celui de l'activité de subsistance et égal à β . Dans cet équilibre $n''' = (\alpha - \beta)/\beta$ car $\alpha - \beta n = \beta$. Il est cependant instable : une déviation arbitraire de n vers le haut ferait tomber le rendement de l'activité de marché au-dessous de celui de l'extorsion, entraînant une migration endogène des agents vers l'extorsion, et ainsi de suite jusqu'à n'' .

Cas 3 : $\gamma < \beta < \alpha$



passer le rendement de l'activité de marché au-dessous de celui de l'extorsion, entraînant une migration des agents vers le marché jusqu'à $n = 0$. L'existence d'équilibres multiples dans ce cas implique tout d'abord que, dans une situation intermédiaire, le niveau de corruption est vraisemblablement affecté par l'histoire : un héritage de forte corruption risque de perdurer largement au-delà du point auquel il est encore justifié par les «fondamentaux», et seuls des changements politiques majeurs peuvent le faire changer. D'autre part, à «fondamentaux»

similaires, différents pays peuvent être caractérisés par des niveaux de corruption très différents en fonction de leur histoire propre, et ceci risque d'introduire un certain bruit dans l'estimation statistique de la relation entre corruption et une variable économique (revenu par habitant, PIB, etc.), et dans toute tentative d'instrumenter la corruption par une variable.

Dans leur article *Why is Rent-Seeking so Costly to Growth?*, Murphy, Shleifer et Vishny présentent un modèle simple où les individus ont à choisir entre produire des biens ou se livrer à une activité (illégitime) de *rent-seeking*. Leur modèle fournit une analyse de la détermination du niveau de corruption dans une économie aux caractéristiques structurelles données. Toutefois, en dépit du titre, l'article fournit peu d'information sur les effets de la corruption sur la croissance.

2.2.2.3. Les effets du *rent-seeking*

Il est particulièrement difficile d'évaluer le montant consacré et donc la perte sociale du *rent-seeking*. La littérature sur ce phénomène n'est plus très rare mais les études de ses effets restent peu nombreuses et peu indicatives. Dans la logique du rectangle de Tullock (1967), le *rent-seeking* se lève à la différence des prix avant et après l'instauration du monopole multipliée par les quantités ; c'est la somme que les *rent-seekers* sont prêts à engager pour atteindre leurs objectifs ($RS = (P_m - P_c) Q$). Le problème est que l'intégralité de ce rectangle n'est pas seulement du *rent-seeking* indésirable mais faire la différence n'est pas toujours possible. A. Krueger (1974) a tenté d'évaluer les rentes liées aux licences d'importation en Inde et en Turquie dans les années 1960. Sur la base de données très imparfaites et incomplètes, elle a estimé les rentes du *premium seeking* à 7,3% du PNB en Inde en 1964 et autour de 15% du PNB turc de 1968 (Krueger, 1974, p. 294). Généralement, la majorité des analyses du *rent-seeking* conclut sur son effet négatif sur la croissance et le développement, du fait que le désir de gagner des rentes grâce au pouvoir politique prend le plus souvent la forme de restrictions à la libre concurrence ou de l'utilisation de la propriété privée. Globalement, les principaux effets économiques négatifs du *rent-seeking* résident dans le fait de la mauvaise allocation des ressources, notamment du fait des distorsions introduites par la réglementation, ainsi que du fait que des ressources sont utilisées pour redistribuer la richesse existante plutôt que d'en créer une nouvelle.

Bhagwati et Srinivasan (1980) puis Bhagwati (1982) ont montré que la prise en compte des activités de recherche de rentes doit s'apprécier dans une optique d'optimum de second rang, et que ces activités peuvent conduire à des améliorations lorsque la situation d'origine est caractérisée par une distorsion au libre-échange. Pour Berthélemy et Dessus (2000), les chercheurs de rentes possèdent une utilité sociale, car ils permettent de réduire les effets négatifs des distorsions qui frappent initialement l'économie et qui entravent le bon fonctionnement des marchés. Sans activité de recherche de rente, la situation de l'économie, caractérisée par des distorsions, pourrait être pire. Abbott et Brady (1991) ont même parlé des avantages du *rent-seeking*. Le raisonnement des auteurs se base sur le fait que la dérégulation permet la création de nouveaux marchés, qui n'auraient pas vu le jour sans ces perspectives de rentes, et certains changements institutionnels. Le rôle du *rent-seeking*, dans une réforme de régulation, peut être bénéfique lorsqu'il permet l'émergence des innovations (dans les industries polluantes par exemple).

Les effets sociaux et économiques négatifs du *rent-seeking* prennent beaucoup de formes. Le *rent-seeking* empêche la croissance économique et le développement social. Dans le long terme, le résultat est la déformation totale de la structure des incitations sociales et économiques, et surtout une mauvaise allocation des ressources, menant à de lourds coûts sociaux. En effet, les ressources utilisées dans les activités de recherche de rentes sont des facteurs de productions détournés vers des activités socialement improductives. Bien qu'elles soient rationnelles, elles représentent un gaspillage et ont un effet négatif sur la croissance économique. De nombreux travaux ont exploré le problème de l'allocation des ressources productives, et plus particulièrement du capital humain, dans les activités du *rent-seeking*. En effet, ce comportement conduit les agents à allouer leurs talents vers les activités les plus riches en termes de rentes mais les moins productives pour l'économie (Murphy, Schleifer et Vishny 1991 ; Acemoglu et Verdier, 1998), ce qui n'est pas sans conséquence sur les performances économiques. D'autre part, la présence de ces chercheurs de rentes implique une déviation de la dépense publique vers des transferts au bénéfice des chercheurs de rentes et au détriment des activités productives. Katz et Rosenberg (1989), en se penchant sur les effets macro-économiques du *rent-seeking*, analysent les transferts liés aux allocations budgétaires gouvernementales. Ils fournissent une première évaluation empirique, pour vingt pays, des gaspillages dus aux activités de *rent-seeking* visant une redistribution budgétaire.

Les pertes estimées par les auteurs s'élevaient à plus de 5% du PNB en Égypte, à plus de 2,5% en Italie et un peu moins de 2% au Mexique ou Indonésie.

Encore plus néfaste est son effet au niveau des normes sociales, car le *rent-seeking* renforce les inégalités sociales. La majeure partie de la population des pays en voie de développement n'a aucune occasion de s'engager dans la course pour les rentes artificielles, car elles n'ont pas les ressources nécessaires. La seule partie de la société qui pourra affirmer ses réclamations est celle dont les capacités et les canaux d'influence le permettent – généralement la classe aristocratique et la moyenne bureaucratie (fonctionnaires et commis de service du gouvernement). Il y a, en conséquence, un grand danger que la distance entre les plus pauvres et les riches s'élargissent. Les sociétés segmentées, avec des unités d'organisation strictement séparées et intérieurement fortement structurées – par exemple les groupes ethniques, religieux et régionaux, associations de famille ou les groupes professionnels – sont souvent les plus enclines au *rent-seeking*. Dans de telles conditions sociales, la direction politique trouve facile d'exploiter ces groupes en les mettant en concurrence pour des avantages. À long terme, aucun groupe ne pourra éviter de payer des pots-de-vin, autrement ils risqueraient l'oubli économique et politique. Une fois établis, les systèmes de *rent-seeking* tendent à devenir autonomes et à s'agrandir. Parfois, les groupes sociaux ou les groupes d'intérêts spécifiques mettent une personne à eux dans la bureaucratie, afin d'augmenter l'efficacité de la recherche, ce qui a pour conséquence une forte domination de l'économie par quelques famille ou personnes.

Les chefs politiques dans les pays en voie de développement ou en transition, ainsi que leurs fonctionnaires doivent se concentrer uniformément sur leur survie politique et s'assurer l'appui des groupes sociaux. La stratégie de dominance qu'ils emploient est simple : avancement matériel contre fidélité et appui politique. Ceci a des implications sérieuses pour l'idéal bureaucratique comme instrument de gestion. Pour leur permettre de poursuivre cette politique redistributive, ils doivent pouvoir vendre toutes les options d'attribution des droits d'utilisation, de disposition ou de paiement et de transfert. Les politiciens et les bureaucrates transforment les arrangements institutionnels en un instrument pour leurs propres buts. Ceci explique également pourquoi ils s'opposent généralement à des changements institutionnels. Les responsables politiques peuvent se trouver eux-mêmes dans le rôle de *rent-seeker* dans un niveau plus élevé de prise de décision. Là, le *rent-seeking* est une conséquence des hiérarchies. La chaîne continue fréquemment au niveau de la communauté internationale (par exemple, les États rentiers).

Ainsi, le *rent-seeking* rentre dans la troublante dynamique qui érode progressivement le respect des lois et règles (*the rule of law*), limite le pouvoir du gouvernement et de la propriété privée. Comme la propriété privée, les règles formelles servent à protéger les individus de l'intervention arbitraire de l'État et sont ainsi, en ce sens, l'un des piliers de la liberté personnelle et du marché libre. Les règles du jeu qui ont engendré le *rent-seeking* sont la violation des lois, car elles ont arbitrairement privilégié certaines par rapport aux autres. Ceci incite les acteurs à dépenser des ressources pour rejoindre le clan des *winners* et se distancer des perdants. Le désir de capturer les rentes politiquement générées est la motivation fondamentale de l'infraction. Vouloir abolir le *rent-seeking* directement n'est guère possible. Tout dépend de l'environnement institutionnel, de la taille optimale du groupe des *seekers* et de la nature de l'institution correspondante. Un principe simple apparaît chez les spécialistes dans ce domaine : la démocratie (et de façon générale, le marché) augmente le coût de la recherche de rentes. La rente diminuant, la libéralisation politique et économique permettra le développement. Mais l'inverse est-il vrai, une baisse de rentes engendre-t-elle la démocratie ?

Conclusion Section 2.2

Le *Public Choice* s'est fortifié, dans les années 1980, avec le désenchantement vis-à-vis de l'État et la diffusion du sentiment de l'impossibilité de le réformer démocratiquement. L'ambition de cette théorie, s'inscrivant dans le cadre de la nouvelle économie politique néo-classique, est de mettre en lumière les inefficiences engendrées par la régulation étatique. La démarche est l'application de la méthode économique (monopole, concurrence, etc.) aux comportements politiques et à la bureaucratie. La variable politique dans un système de ce type est alors considérée comme endogène, fruit du calcul des agents, et le bien public qu'il permet est alors un élément des fonctions d'utilité des agents privés. Les approches avec les outils de l'économie néo-classique analyse donc la corruption à partir des comportements individuels en termes de recherche de rentes (*rent-seeking*). L'existence de rentes est liée à des distorsions de marché. C'est d'abord l'État qui, en maintenant des monopoles artificiels, crée des opportunités de rentes. La corruption n'est alors que l'une des modalités d'affectation de ces rentes. La corruption comme recherche de rentes est un facteur d'inefficience économique, elle participe à une mauvaise allocation des ressources (ou affectation des revenus), génère inégalités et pauvreté. Dans ce sens, les distorsions de marché sont considérées comme à la fois cause et conséquence de la corruption.

Section 2.3:

La corruption comme conséquence de l'organisation bureaucratique

Les écoles de Virginie et de Chicago ont montré, dès les années 1970, l'existence d'un marché de corruption, avec une offre et une demande, ainsi que des victimes. Les victimes des actes de corruption n'ont pas la connaissance du crime, les acteurs de la corruption jouissent ainsi d'une asymétrie de l'information. Un second paradigme de corruption (Cartier-Bresson, 2008) est proposé par le courant travaillant sur l'économie de l'information. Banfield (1975) et S. Rose-Ackerman (1978, 1999) sont les chefs de file de cette approche. Depuis l'article fondateur de Banfield (1975), la corruption est conçue comme un comportement opportuniste des acteurs rationnels maximisateurs, qui se coordonnent sur le marché de la corruption. La coordination dépend directement du coût et de la disponibilité de l'information, d'autant plus que les relations de corruption sont vues comme contractuelles. Par sa réflexion sur les coûts d'agence, c'est-à-dire sur les prix d'une politique de surveillance, d'incitation et de sanction, Banfield introduit la référence au modèle d'agence, qui sera alors adopté pour l'analyse de la corruption. L'analyse en termes de coûts de transactions et de modèles d'agence trouve son origine dans le fait que l'information sur les marchés politique, bureaucratique et économique est imparfaite, donc les contrôles coûteux, et qu'il existe des difficultés de coordination des agents. L'économie de l'information et de l'aléa moral étudie alors les possibilités de comportements déviants sur les marchés et dans les administrations. Ces recherches analysent, dans un second temps, les mesures permettant de réduire ces comportements déviants à moindre coût. D'après ce courant, la lutte contre la corruption est possible dès lors que l'on peut réduire l'asymétrie de l'information et réorganiser les transactions.

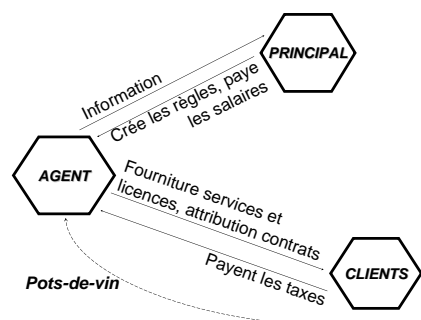
2.3.1. Le modèle à trois acteurs : Principal-Agent-Corrupteur

Les questions du coût et de la disponibilité de l'information pour les opérateurs du marché étaient au cœur des critiques de la théorie de la concurrence pure et parfaite. La corruption ne peut se développer que dans des situations de concurrence imparfaite, c'est-à-dire dans des situations intermédiaires entre la concurrence pure et parfaite (où la corruption n'existe pas) et le monopole (où la corruption n'est pas utile). L'ensemble des échanges ou des engagements contractuels (programmes électoraux, marchés publics, etc.) ne sont que très difficilement observables. L'économie de l'information étudie alors les comportements déviants possibles dans les contrats sur les marchés (politiques, bureaucratiques ou économiques) et les organisations. L'économie des organisations étudie ainsi les relations hiérarchiques au sein des administrations sous l'angle des incitations. Dans une logique de modèle d'agence, de nombreux auteurs étudient la corruption comme une violation du contrat entre un principal et un agent. Les situations de corruption sont, dans ce cadre, caractérisées par la conclusion d'un pacte entre un corrupteur et un agent, dont l'objectif est d'organiser le détournement du pouvoir discrétionnaire hérité du contrat de délégation qui le lie au principal.

2.3.1.1. La relation de délégation entre les gouvernements et les fonctionnaires

Le modèle fondamental du deuxième paradigme d'analyse de la corruption est le modèle à trois acteurs : principal-agent-client/corrupteur. Autrement dit, un modèle d'agence avec un mandataire, un mandant et une tierce personne dont les gains et les pertes dépendent du mandataire. Il existe différentes hiérarchies dans la société : le contrôle des bureaucrates par le gouvernement, le contrôle de l'Etat par la population ou encore le contrôle du contrôleur (qui surveille les gouvernements ?) ; il y a alors autant de relations d'agence que de relations de mandant et de mandataire. Selon l'approche générale, le gouvernement (principal) tente de motiver les fonctionnaires (agents) à agir avec intégrité et responsabilité dans l'application de

la politique publique dans l'intérêt collectif de la population et des industries (clients). Rose-Ackerman (1978) explique que les supérieurs voudraient que leurs agents remplissent toujours les objectifs qu'ils leur assignent, mais la surveillance est coûteuse, et les agents ont généralement une certaine liberté qui leur permet de faire prévaloir leurs intérêts propres sur ceux de leurs principaux. C'est ici qu'intervient l'argent. Un tiers, qui peut tirer profit de l'acte



de l'agent, cherche à peser sur sa décision en lui offrant une somme d'argent qui n'est pas versée au principal. La corruption est une relation d'agence montrant les conflits d'intérêts entre le mandant (citoyen-contribuable) et le mandataire. Klitgaard (1988) définit la corruption en fonction de la divergence entre les intérêts du principal ou ceux du public d'une part, et ceux de l'agent ou du fonctionnaire d'autre part : il y a corruption lorsqu'un agent trahit l'intérêt du principal pour faire prévaloir le sien. En réponse aux définitions prévalentes à l'époque,

pour lui, la corruption est un crime calculateur et non pas passionnel (contradiction wébérienne). Il considère qu'il y a corruption lorsqu'un individu place de manière illicite ses propres intérêts au-dessus de ceux des gens et des idéaux qu'il s'est engagé à servir. Le mandataire est corruptible, car il peut dissimuler sa corruption (asymétrie d'information) et devient corrompu s'il sacrifie l'intérêt de son mandant au profit sien en violant la loi. La corruption peut s'analyser comme l'imbrication de deux contrats : un contrat de délégation conclu entre le principal et l'agent, et un contrat de corruption établi entre l'agent et le corrupteur (Jacquemet, 2006). La possibilité de la corruption naît ainsi de l'existence de divergences d'intérêts entre les mandataires et leurs mandants mais également du fait que l'asymétrie d'information laisse un pouvoir discrétionnaire considérable aux mandataires.

Dans le modèle de base, synthétisé par exemple par T.Aidt (2003), le principal bienveillant crée des règles visant à attribuer des tâches à l'agent. Elles sont destinées à régler les échanges avec le client qui concernent le paiement des taxes et tarifs douaniers, la fourniture de services et de licences, ou l'attribution de contrats. Un conflit d'intérêts entre mandant et mandataire peut apparaître. Alors que chacun des deux acteurs cherche à maximiser son utilité, le principal peut ne pas être suffisamment qualifié ou confronté à des contraintes de temps qui favorisent la délégation de tâches à l'agent. La corruption est intrinsèquement liée au mécanisme de délégation de responsabilités et se nourrit de l'asymétrie d'information qui le caractérise. La délégation existe lors d'une coordination hiérarchique avec un contrôle d'efficacité par l'autorité et non pas par les prix. Le contrat de délégation préexiste au contrat de corruption. L'origine du problème est que le principal a une information incomplète sur les caractéristiques techniques des opérateurs du marché et sur les préférences des électeurs ; il demande alors à ses agents de lui fournir de l'information. Cette hiérarchie à trois niveaux crée un risque de collusion entre une firme ou une industrie (corrupteur) et l'agent. Le principal a besoin de l'information pour réduire les rentes informationnelles de la firme. Mais l'agent opportuniste peut faire collusion avec la firme pour protéger les rentes de celle-ci en échange d'un pot-de-vin. Dans ce modèle de corruption publique, un fonctionnaire (l'agent) utilise le pouvoir qui lui a été délégué par la puissance publique (le principal) pour tirer un bénéfice privé de la vente de biens ou de services publics (licences, passeports, contrats publics...) à un client (le corrupteur). Toutefois, contrairement aux contrats légaux, chaque partie (agent et corrupteur) se trouve dans l'impossibilité de se protéger de l'opportunisme de l'autre (Boycko, Shleifer & Vishny, 1996). Ainsi, une fois le pot-de-vin reçu par l'agent/le service obtenu par le corrupteur, trahir l'accord – ne pas offrir le service ou ne pas verser le pot-de-vin promis – devient une stratégie dominante, puisqu'elle permet d'éviter les risques de sanction tout en tirant tout le bénéfice de la relation.

2.3.1.2. Les déterminants fondamentaux de la corruption

L'exercice d'un pouvoir discrétionnaire et l'asymétrie d'information, liés à la délégation, rendent possible la corruption, d'où une définition de cette dernière comme l'utilisation d'un pouvoir délégué pour un bénéfice personnel ou privé. Les fonctionnaires sont partie prenante des procédures publiques (marchés publics, réglementation, etc.) et y jouent un rôle actif du fait de leur pouvoir discrétionnaire. Bien que conscients de l'intérêt public, ces agents peuvent être amenés à prendre des décisions qui ne concordent pas nécessairement avec l'efficacité sociale. En effet, l'agent peut ainsi être influencé par la perspective d'une carrière (pratique du pantouflage), de contrats futurs ou d'autres formes licites de financement ou de compensation, et il détourne la procédure au bénéfice de l'entreprise qui peut lui assurer de telles perspectives. À côté de la distorsion des choix des agents, due aux multiples incitants auxquels ils sont soumis, il existe également des formes frauduleuses de capture des agents publics (Laffont et Tirole, 1993), lorsqu'un agent public détourne une procédure en échange de faveurs illicites. La capture de l'agent public résulte, en général, en une situation fréquemment qualifiée de favoritisme.

L'asymétrie de l'information en faveur de l'agent lui procure un fort pouvoir discrétionnaire (Bardhan, 1997). Du fait que le pouvoir discrétionnaire n'est pas observable, le principal et l'agent se trouvent en situation d'aléa moral, dans laquelle le principal fait face à des problèmes de sélection adverse. En plus de la possession d'une information privée par l'agent, nous pouvons citer d'autres sources de pouvoir discrétionnaire comme l'absence de règle ou leur violation, des règles non cohérentes ou permettant différents délais de décision. Ainsi, l'agent public a du pouvoir discrétionnaire quand les règles qu'il doit respecter ne définissent pas clairement les décisions de régulation qu'il doit réaliser. L'agent possède, en fait, un monopole sur le pouvoir discrétionnaire dont il est chargé (Klitgaard, 1988). L'asymétrie d'information entre le principal et l'agent génère alors un risque de collusion entre les firmes et l'agent. L'agent peut monnayer des faveurs aux clients (citoyens et entreprises) dont les gains et les pertes dépendent de lui. Il est plus aisé d'utiliser stratégiquement l'asymétrie d'information lorsque l'agent opportuniste est en situation de monopole, une situation très fréquente, le rendant incontournable dans l'allocation de biens et de services, ou de rentes artificielles. Les consommateurs des biens publics ou les fournisseurs d'État peuvent ainsi ne pas avoir d'alternative au niveau des interlocuteurs. La probabilité de corruption dépend alors des calculs rationnels de l'agent.

Klitgaard (1988) résume les trois dimensions institutionnelles les plus déterminantes pour les opportunités de corruption : le pouvoir de monopole des fonctionnaires ; le degré de discrétion dont les fonctionnaires jouissent et la mesure dans laquelle il existe des systèmes de responsabilisation et de transparence des actions publiques. C'est la très célèbre formule : Corruption = Monopole + Discrétion – Responsabilité. Sa simplicité et sa pertinence ont convaincu de nombreux acteurs politiques et économiques, par exemple la Banque Mondiale ou le PNUD qui revendique ouvertement s'inspirer de cette approche de la corruption donnant une définition rapide des priorités, allant souvent dans le sens de la réduction des interventions de l'État et de l'amélioration de l'*accountability*, afin de réduire le pouvoir discrétionnaire des agents.

L'étude de la corruption, mobilisant le modèle d'agence, conçoit la structure de la société avec un gouvernement qui cherche à motiver les fonctionnaires pour appliquer la politique publique dans l'intérêt collectif. Toutefois, les agents publics placent leurs intérêts devant ceux de l'État ; la corruption apparaît lorsqu'un agent trahit l'intérêt du principal pour faire prévaloir le sien. Dans ce modèle de corruption publique, un fonctionnaire utilise le pouvoir qui lui a été délégué par la puissance publique pour tirer un bénéfice privé de la vente de biens ou de services publics (licences, passeports, contrats publics...) à un client. En effet, l'agent

public est en situation de monopole et jouit d'un pouvoir discrétionnaire dans la tâche qui lui est allouée. Ainsi, la corruption est intrinsèquement liée au mécanisme de délégation de responsabilité et se nourrit de l'asymétrie d'information qui le caractérise, car cette asymétrie procure aux fonctionnaires un pouvoir discrétionnaire considérable. L'ensemble de ces éléments crée des opportunités pour la corruption, définie comme l'utilisation d'un pouvoir délégué pour un bénéfice personnel ou privé.

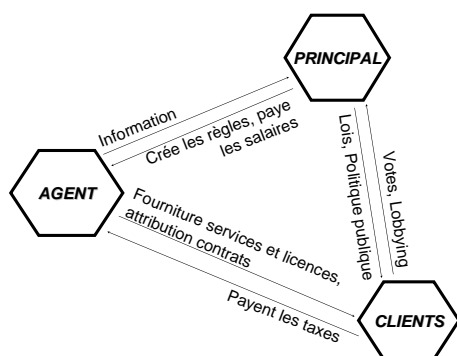
2.3.2. L'interaction des marchés politico-bureaucratique et économique

Rose-Ackerman (1978) propose une économie politique de corruption en synthétisant la théorie du crime et d'agence à travers son hypothèse d'un marché de corruption se développant sous diverses contraintes de sanctions. Elle cherche, en effet, à comprendre comment les agents rationnels gèrent leurs recherches de revenus illégaux sachant qu'il existe des risques de sanctions, et comment la collectivité doit réagir en déterminant les réorganisations institutionnelles qu'elle est prête à réaliser dans sa lutte contre la corruption. En fait, l'auteur étudie la corruption comme un phénomène représentatif d'une situation d'optimum de second rang (Cartier-Bresson, 1992) quant au mode d'allocation des ressources et à la détermination des prix. Rose-Ackerman met en lumière les différents types de procédures d'allocation des ressources sur trois marchés – économique, politique et bureaucratique, tous caractérisés par de fortes asymétries d'information. Les conditions institutionnelles initiales vont déterminer un équilibre, et donc un certain niveau de corruption dans le pays (Bardhan, 1997). Avec l'intégration des raisonnements de la théorie du crime et du modèle d'agence, une série de mesures pour lutter contre la corruption est alors mise en lumière.

2.3.2.1. Le marché politico-bureaucratique de la corruption

Dans le contexte d'asymétrie d'information, certaines motivations des acteurs peuvent être propices à la corruption. L'interaction entre les marchés politique, bureaucratique et économique, permet la complémentarité des fonctions d'utilité des participants et donc, un échange parallèle sur le marché de la corruption dès qu'il y a asymétrie de l'information (Cartier-Bresson, 2008, p.69-70). Rose-Ackerman essaie de montrer l'influence de la structure des marchés privés sur la corruption publique. La théorie des incitations procure un cadre conceptuel pour l'analyse du rôle joué par des fonctionnaires dans la création des incitations positives, dans la définition des pénalités et dans la détermination de l'environnement institutionnel où la corruption se développe.

Les procédures économiques se gèrent grâce aux transactions sur le marché. Les entreprises cherchent à maximiser leurs profits, en voulant réduire la concurrence, ou à s'assurer une



situation de monopole. Pour cela, ils agissent sur le marché politico-bureaucratique. Sur le marché politique, les procédures politiques concernent les choix collectifs par le vote, relevant les préférences des demandeurs de biens publics. Les électeurs veulent bénéficier de transferts et non pas être leurs victimes. Les politiciens veulent être réélus et sécuriser leur pouvoir. La corruption politique, ou législative, concerne les hauts fonctionnaires et les dirigeants politiques. Elle prend sa source dans les grands programmes publics ou dans les lois votées

par les assemblées. Pour le corrompu, soit les pots-de-vin permettent un enrichissement direct, soit ils servent à financer les activités politiques (électives ou clientélistes) de conquête

ou de maintien au pouvoir. Les comportements de corruption s'expliquent par la nature des structures électorales où, à partir des raisonnements inspirés du calcul économique, les hommes politiques cherchent à maximiser leur support politique. Au regard de la fonction d'utilité des gouvernants, les facteurs déterminants de la corruption législative (Cartier-Bresson, 1992, p.601) sont : le degré de vénalité des hommes politiques ; le degré de concurrence électorale ; le comportement des électeurs (degré d'information) et la structure organisationnelle des groupes de pression. Seuls les deux derniers facteurs ne sont pas exogènes et déterminent les contraintes d'action. Les électeurs passifs sont facilement manipulables et les groupes de pression sont alors les acteurs dominants sur le marché politique et peuvent alors influencer le contenu des lois. Dans le cas où les électeurs sont engagés, ils peuvent sanctionner par le vote une politique non voulue ; ils contribuent ainsi à réduire la corruption (surveillance et risques de sanctions). En effet, la fonction d'utilité étant centrée essentiellement sur la survie politique, c'est la seule action de sanction crédible, car le système formel pour découvrir et punir les actes de corruption est plus restreint au sommet du niveau politique. Les hommes politiques qui sont assurément installés au pouvoir et les politiciens condamnés à perdre leur pouvoir sont les plus susceptibles d'accepter des pots-de-vin (Andvig, Fjeldstad, 2001, p.94), contrairement aux hommes politiques avec des sièges contestés.

Sur le marché bureaucratique, les procédures administratives se développent dans le cadre des rapports de tutelle politique purement hiérarchiques, où l'administration fournit la quantité de biens et de services publics décidée en amont. Les fonctionnaires veulent des budgets discrétionnaires et augmenter leur revenus. Les propriétés du contrat de délégation ont une influence directe sur la propension de l'agent à être corrompu. Les fonctionnaires peuvent ainsi accepter des pots-de-vin pour accélérer ou bloquer l'application des lois et des politiques, s'approprier le surplus de la surévaluation des budgets et des contrats (d'autant plus que les directives gouvernementales sont imprécises), extorquer des ressources lors de la fourniture de licences et de services publics (création artificielle des files d'attente), etc. Pour le corrupteur, Rose-Akerman (1999) dissocie : i) les pots-de-vin qui permettent d'éviter ou de réduire les coûts (réduction illégale de taxes, sous-évaluation du loyer d'un logement social, etc.), ii) les pots-de-vin qui offrent un contrat public, iii) les pots-de-vin qui équilibrent l'offre et la demande de biens publics rares, mais augmentent leur coût (allocation de licences d'importation ou de subventions), iv) les pots-de-vin imposés par l'extorsion. Toutefois, les sanctions administratives et pénales sont plus probables, car, contrairement aux hommes politiques, les fonctionnaires sont soumis à un contrôle. Conformément au modèle de Becker (1968), la lourdeur des sanctions est déterminante pour les opportunités de corruption. Ainsi, il existerait des moyens pour réduire le risque de corruption par la mise en place d'incitations puissantes et de mesures fortes de contrôle des agents responsables des décisions publiques. Rose-Ackermann (1978) met en avant que les structures du marché économique (notamment le nombre d'entreprises), les formes d'organisation des administrations et la clarté des directives gouvernementales sont les principaux facteurs de corruption.

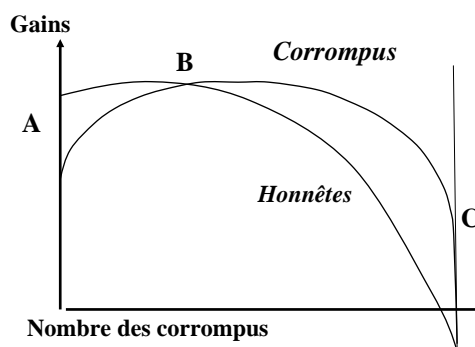
2.3.2.2. Les équilibres et le niveau de la corruption

Les actes de la corruption débouchent sur différents niveaux de corruption. Le niveau de la participation dans les pratiques de corruption dépend tout d'abord de l'implication des autres sur ce marché. L'équilibre avec une forte ou, au contraire, faible corruption s'installera, en fonction des incitations pour un comportement honnête ou non. Les modèles à équilibres multiples (Andvig & Moene, 1990; Bardhan, 1997) font l'hypothèse que le gain espéré d'un agent dépend du nombre des autres agents qu'il pense être corrompus. Ces modèles s'inspirent du diagramme de Schelling (1980)⁴⁸ selon lequel la somme des décisions

⁴⁸ SCHELLING T., *La Tyrannie des petites décisions*, Paris, PUF, 1980

individuelles produit, par agrégation, un effet collectif pervers. Andvig et Moene (1990) développent le modèle, du type de modèles avec des équilibres dépendants de la fréquence, où les gains espérés et les coûts estimés de la corruption dépendent du nombre de personnes présumées corrompues. L'expansion de la corruption (augmentation du nombre de fonctionnaires corrompus) réduirait les coûts d'entrée sur le marché de la corruption provoquant une plus grande contagion. Une illustration graphique permet de présenter les équilibres sur le marché de la corruption.

La distribution des bureaucrates corrompus (ou transactions) est représentée sur l'axe horizontal dans l'ordre croissant. Le deuxième axe est la mesure des gains à travers la fonction d'utilité où les variables non économiques, comme la réputation et le sentiment de culpabilité, sont également intégrés. Deux courbes décrivent respectivement les gains pour un fonctionnaire potentiellement corrompu et honnête en fonction de l'allocation des bureaucrates dans les deux catégories. Les gains des bureaucrates honnêtes sont supérieurs à ceux des corrompus tant que le nombre de ces derniers est faible (à gauche du point B). Avec le nombre croissant des fonctionnaires corrompus "l'honnêteté ne paye plus" et la courbe des gains des fonctionnaires honnêtes s'écroule et devienne même négative lorsque la majorité est dans l'autre camp. La courbe



Source : Bardhan (1997)

des gains des administrations corrompues connaît une croissance au début parce que la culpabilité et la réputation ont un impact décroissant avec le nombre, mais surtout parce que, avec des structures institutionnelles données, la probabilité de se faire attraper baisse avec le nombre de participants. Au fur et à mesure que le nombre de personnes corrompues croît (au-delà du point B), la corruption devient moins rare et les offreurs de pots-de-vin vont tirer les prix vers le bas, car il est plus facile pour un individu de trouver un fonctionnaire corruptible. Ils sont alors plutôt disposés à payer un prix plus faible pour la même faveur, d'où la baisse de gains des corrompus au-delà de ce niveau.

Comme l'explique Bardhan (1997), un pays peut se trouver dans l'un des trois équilibres. Au point A, peu de gens sont corrompus et l'honnêteté est mieux récompensée. Au point C, tout le monde est corrompu et il ne vaut pas la peine d'être honnête. Ces deux équilibres sont stables et par sa construction, le diagramme montre que l'équilibre avec faible corruption (A) est supérieur en termes de gains sociaux pour les deux catégories de fonctionnaires (Andvig & Fjeldstad, 2001, p.92). En revanche, la situation B est instable, et selon les conditions de départ, un seul fonctionnaire de plus dans le camp des corrompus ou des agents honnêtes oriente le marché bureaucratique vers l'honnêteté ou la corruption générale. Ainsi, un pays où la corruption est répandue dans les administrations gravitera autour de l'équilibre C, et inversement, dans un pays où les conditions sont défavorables aux comportements corruptifs, l'équilibre A va s'établir. Il est ainsi possible d'observer des niveaux de corruption très différents dans les pays aux cadres institutionnels comparables (structures salariales, mécanisme de contrôle, etc.).

La théorie montre ainsi que de petits changements dans le nombre d'agents peuvent avoir des effets importants sur le niveau de la corruption si l'administration (fiscale, douanière, etc.) se trouve initialement à un point proche de B. Si les campagnes anti-corruption, ponctuelles mais fortes, permettent de se déplacer de la situation C vers la situation B et au-delà, l'administration pourra alors évoluer « naturellement » vers la situation A (Andvig & Fjeldstad, 2001, p.93). L'objectif majeur des politiques de lutte contre la corruption est donc

de déplacer les administrations de l'équilibre avec un haut niveau de corruption vers les niveaux plus bas.

La démonstration vise à montrer comment la corruption peut corrompre, et se propager dès que les coûts probables de sanctions légales ou sociales diminuent. Le raisonnement s'applique aux cercles vicieux du clientélisme et de la corruption endémique. Toutefois, la pertinence du modèle est difficile à tester empiriquement.

2.3.2.3. Le coût de la lutte contre la corruption

La relation d'agence est importante dans la construction d'un grand nombre d'explications microéconomiques de la corruption, ainsi que dans l'élaboration des réformes institutionnelles pour freiner la corruption. L'environnement institutionnel agit sur les procédures de recrutement et sur les incitations à être honnête dans l'exercice de la fonction publique. En effet, pour résoudre le problème d'aléa moral, le principal a deux options : carotte ou bâton. La carotte est de fournir des incitations à un comportement honnête. Le bâton est d'augmenter la probabilité d'être découvert et fortement sanctionné. Ainsi, une amélioration de la législation et du fonctionnement de l'État permet de réduire les opportunités de corruption.

En effet, il existe des moyens pour réduire le risque de corruption par la mise en place d'incitations puissantes pour les agents responsables des décisions publiques. Beaucoup de chercheurs (Klitgaard, 1988 ; Rijckeghem et Weder, 1997) prétendent que l'augmentation des salaires dans la fonction publique permettrait de réduire la corruption. L'insinuation de cette approche est que la corruption est induite par de faibles salaires, et serait donc réduite ou éradiquée si les revenus étaient augmentés. L'idée de base est que la hausse du salaire du fonctionnaire est comme une hausse de l'amende en cas de corruption, car c'est ce que l'agent corrompu perdra s'il est attrapé et puni. Trois cas de figures, trois types de régimes salariaux, sont modélisés par Besley et McLaren (1993). Un salaire très faible dans la fonction publique (en-dessous du revenu de survie) n'attire que les fonctionnaires corrompus. En effet, ceux-là acceptent un salaire bas (salaire de capitulation) en comptant sur les revenus de corruption. De nombreux observateurs (Rose-Ackermann, 1999) des pays en développement, notamment d'Afrique, ont décrit les administrations où la compétition pour les postes les plus lucratifs est très vive. Avec juste un salaire égal à celui d'un emploi alternatif (salaire de réserve), il n'est pas non plus possible d'éradiquer la corruption car les fonctionnaires potentiellement corrompus accepteront un pot-de-vin. En effet, au pire, ils perdent un salaire trouvable ailleurs (coûts d'opportunités). Deux solutions sont alors possibles. La première consiste à augmenter le salaire en intégrant une prime (d'autant plus importante que la qualité du contrôle est faible) qui dissuadera d'accepter la corruption dont les coûts potentiels deviennent plus importants. Avec un salaire d'efficiences, l'administration est composée de fonctionnaires honnêtes mais les dépenses budgétaires sont augmentées pour le principal. Les coûts d'une politique salariale renverse la causalité pour les pays pauvres où les budgets ne permettent pas de payer les fonctionnaires au-dessus du salaire de capitulation. La seconde solution consiste à rester dans le régime de salaires de réserve et à renforcer le contrôle et la probabilité de sanctions, ce qui permettra de se débarrasser, avec le temps, des fonctionnaires malhonnêtes. Cette solution optimale vise à augmenter l'honnêteté dans le temps grâce au système de contrôle et aux politiques appropriées d'embauche et de licenciement.

Outre les incitations salariales, la décision de l'agent de se comporter honnêtement ou non dépend des coûts potentiels de cette décision, qui relèvent à la fois de la probabilité d'être découvert et de l'importance de la sanction qui suivra. Ainsi, selon les travaux de Banfield (1975), de Rose-Ackerman (1978), et de Klitgaard (1988), sur les marchés en asymétrie d'information, l'élimination de la corruption se résume aux coûts du contrôle du subordonné. Les mécanismes de contrôle sont au niveau interne (règles de gestion, standards de

performances, etc.) et externe à travers les capacités et l'indépendance de l'audit, la tradition légale, la liberté des médias et la force du système judiciaire. Toutefois, la mise en place d'un système de monitoring est sensible aux comportements stratégiques des parties impliquées (Mookherjee & Png, 1995), car les contrôleurs peuvent soit fournir un faible effort, soit accepter eux-mêmes des pots-de-vin de la part de l'agent et ne pas dénoncer la fraude. Le système de contrôle peut alors lui-même faire partie des structures de corruption. De la même façon, les sanctions et les punitions administratives doivent être conçues afin de décourager effectivement la corruption. Le point crucial (Rose-Ackerman, 1975) est d'éviter les régimes de sanction qui font de la peine (probable) une fonction concave de la taille du pot-de-vin.

Par ailleurs, les économistes de cette approche (Lambsdorff, 2001; Aidt 2003) font la distinction entre un principal bienveillant (modèle wébérien) ou non (dictature, kleptocratie). Les études qui analysent la corruption avec un principal bienveillant (Rose-Ackerman, 1978) supposent que les hauts fonctionnaires et les politiciens élus sont véritablement intéressés par la lutte contre la corruption. Dans ce cas, le niveau de corruption dépend des coûts et des bénéfices du choix optimal des institutions (légales, judiciaires etc.) et il est optimal de laisser la corruption persister si le coût de son élimination est relativement élevé. Les théories de la corruption basées sur la notion d'un principal non bienveillant (Shleifer & Vishny, 1993) sont plus sceptiques quant aux motivations des responsables gouvernementaux et partent du principe que tous les agents – les bureaucrates ainsi que les responsables politiques – sont corruptibles. Il n'y a alors pas de principal qui conçoive les institutions et les politiques optimales. Les politiques économiques sont adoptées non pas pour remédier aux défaillances du marché, mais parce qu'elles créent des occasions de corruption (Shleifer & Vishny, 1998) : une politique inefficace et la corruption sont des phénomènes d'équilibre et sont déterminées conjointement par la base existante des institutions économiques et politiques. Agir sur les salaires n'aura aucun effet, car il n'y a pas de risque de se faire attraper tant que les hauts fonctionnaires sont également corrompus et ne cherchent pas à renforcer les règles. Les hauts fonctionnaires établissent des mécanismes de contrôle pour des raisons symboliques. Décentralisation fiscale et fourniture de services publics peuvent, dans certaines circonstances, accroître la responsabilisation des électeurs et réduire la corruption parmi les bureaucrates et les politiciens. En effet, la décentralisation dilue le pouvoir de monopole d'une bureaucratie centrale et, par conséquent, réduit sa capacité à récolter des pots-de-vin. Les politiciens en charge de la fourniture de services sont directement responsables devant les électeurs locaux. L'inconvénient est que les politiciens locaux pourraient être capturés par des intérêts locaux spéciaux et ainsi, un type de corruption pourrait en remplacer un autre (Bardhan et Mookherjee, 2000). Par ailleurs, avec une décentralisation, la divergence d'intérêts entre les agents locaux et le principal central se trouve souvent renforcée. Shleifer et Vishny (1993) ont construit un modèle où, en termes de pertes sociales, une bureaucratie centralisée domine une décentralisée car un bureaucrate unique internalise les coûts d'obtention des licences sur la valeur d'une seule.

De nombreux autres facteurs jouent sur les opportunités de corruption (Andvig & Fjeldstad, 2001, p.83) comme les divers déterminants culturels ou la qualité de l'éducation des agents publics. En effet, un facteur important de la corruption en termes de modèles d'agence est l'absence de sens des responsabilités des agents publics et la faiblesse de la morale wébérienne dans les normes sociales. Ce problème, évoqué par Rose-Ackerman (1978) et Klitgaard (1988), a longtemps été considéré par les économistes comme exogène et est actuellement intégré sous le vocable de capital social (Cartier-Bresson, 2008, p.66). La théorie des jeux complète la démarche, en montrant que les décisions individuelles sont interdépendantes et qu'il y a donc des interactions stratégiques quand il s'agit de choisir d'être déviant ou pas. Cet outil est sensible au rôle du capital social dans la coordination des agents et souligne l'importance des normes et des valeurs, ciment de la société pour sortir de la trappe à corruption.

Les interférences entre les marchés politique, bureaucratique et économique, caractérisés par l'asymétrie de l'information, rendent possible un échange parallèle sur le marché de la corruption. Les structures de ces marchés, telles que le nombre d'entreprises ou la perspicacité des politiques gouvernementales, sont déterminantes pour la propagation de la corruption. Les modèles à équilibres multiples montrent l'établissement d'un niveau de corruption en fonction du nombre de participants honnêtes et corrompus, qui lui-même dépend de l'environnement institutionnel. Les incitations à la corruption sont directement liées à la politique salariale et à la qualité du contrôle des fonctionnaires. Dans les deux cas, la lutte contre la corruption a un coût budgétaire. Par ailleurs, la prise en compte du rôle du capital social dans le modèle permet d'affiner les instruments d'action sur les différents niveaux de corruption.

Conclusion Section 2.3

Le deuxième paradigme pour l'étude de la corruption est basé sur le modèle d'agence à trois acteurs : principal-agent-client/corrupteur. Le modèle analyse les relations entre ces trois types d'acteurs, c'est-à-dire le gouvernement (principal), les fonctionnaires (agents) et les acteurs privés (clients), et les marchés associés – politique, bureaucratique et économique. Le principal crée des règles visant à attribuer des tâches à l'agent et à réglementer ses échanges avec le client (paiement des taxes, attribution de licences et contrats, etc.). La corruption dans cette approche est un pacte conclu entre un corrupteur et un agent ; son objectif est d'organiser le détournement du pouvoir discrétionnaire que l'agent hérite du contrat de délégation qui le lie au principal en échange d'un gain matériel ou non pour le fonctionnaire. Dans ce modèle de corruption publique, un fonctionnaire (l'agent) utilise le pouvoir qui lui a été délégué par la puissance publique (le principal) pour tirer un bénéfice privé de la vente de biens ou de services publics (licences, passeports, contrats publics, etc.) à un client (le corrupteur). La corruption est intrinsèquement liée au mécanisme de délégation de responsabilités et se nourrit de l'asymétrie d'information qui le caractérise. La célèbre formule de Klitgaard résume les déterminants de la corruption dans ce modèle : Corruption = pouvoir monopolistique des fonctionnaires + pouvoir discrétionnaire des fonctionnaires – transparence (*accountability*) des actions publiques ($C = M + D - A$). La corruption corrompt et, plus il y a d'agents corrompus, plus le niveau de corruption augmentera, car être honnête dans un système corrompu « ne paie pas ». La réponse au problème d'aléa moral pour le principal a deux dimensions : la carotte ou le bâton. D'un côté, il peut réduire le risque de corruption par la mise en place d'incitations puissantes pour les agents responsables des décisions publiques, notamment avec l'augmentation des salaires. De l'autre côté, le comportement corrompu dépend des coûts potentiels de cette décision qui relèvent à la fois de la probabilité d'être découvert (contrôle des agents, etc.) et de l'importance de la sanction (pénale et morale) qui suivra. Toutefois, les politiques de lutte contre la corruption possèdent alors un coût budgétaire important, ce qui explique l'incapacité de certains gouvernements à mettre en place un environnement institutionnel favorable à la baisse de la corruption.

Section 2.4 :

La corruption comme symptôme de mauvaise gouvernance

Les recherches académiques, durant la deuxième moitié du vingtième siècle, ont abouti à la conception de la corruption comme un acte dans lequel le pouvoir du bureau est utilisé à des fins personnelles en enfreignant les règles du jeu. (Jain, 2001) À partir de cette définition, trois conditions permettent la persistance de la corruption. L'agent public, politique ou fonctionnaire, doit posséder le pouvoir de concevoir ou d'administrer les politiques et les régulations publiques d'une manière discrétionnaire. Ce pouvoir discrétionnaire permet la création des rentes artificielles qui peuvent être extraites. Ceci est possible car les incitations intégrées dans les institutions politiques, administratives et juridiques le permettent (Aidt, 2003). Deux types de motivations pour un acte de corruption peuvent être distingués : d'ordre économique et d'ordre politique (Khan, 2001). La corruption économique se réfère aux cas où un fonctionnaire a l'opportunité d'allouer une ressource rare ou de rendre une décision qui affecte les gains ou les pertes économiques des autres, il peut alors négocier un pot-de-vin pour prendre une décision particulière. Lors de la corruption politique, la répartition des ressources par les agents publics, y compris des responsables politiques au pouvoir, vise en plus les éventuelles retombées politiques que les différents groupes peuvent offrir. Les pays qui connaissent de hauts niveaux de corruption sont marqués par une faible concurrence économique et politique ainsi que des lacunes dans les systèmes de monitoring et judiciaire. Ce type de processus de prise de décision a une incidence directe sur les performances économiques d'un pays avec des répercussions sur la croissance, l'équité et la pauvreté.

Un troisième paradigme économique de l'analyse de la corruption, celui de la gouvernance, a émergé à la fin des années 1990. Les économistes du *mainstream* sont revenus à l'économie politique de la croissance et aux problèmes de mise en place des politiques économiques. La nouvelle approche de la corruption n'accuse ni les défaillances du marché ni celles de l'État d'être la cause unique de la corruption. Elle cherche à réconcilier l'État et le marché dès lors que l'État a pour fonction de fortifier le marché. L'État est à nouveau reconnu comme important, autant que les investissements ; les efforts des institutions publiques et des autres (financières, etc.) pour créer un environnement propice à l'investissement apparaissent alors comme déterminants pour la croissance. Le courant de la gouvernance se développe d'abord dans les IFI puis il entre, sous la pression de ces dernières, dans les programmes nationaux. La gouvernance représente la nouvelle façon de penser l'État. Ce nouveau rôle de l'État est le résultat de l'évolution moderne de sa conception, qui est passée par l'émergence puis par la crise de l'État providence. La réponse à cette crise a été la contre-révolution libérale, dont les excès ont amené le renouvellement de l'approche de l'interaction entre l'État et la société.

Depuis le milieu des années 1990, les contributions théoriques sur la corruption se sont essentiellement développées dans trois directions : la prise en compte des institutions, les vérifications macro-économétriques des hypothèses théoriques, et enfin les études de cas nationales et sectorielles. Pour asseoir son nouveau modèle, la Banque mondiale a mobilisé de nombreuses études économétriques et a produit de nombreuses enquêtes nationales de diagnostic. La légitimité de la nouvelle doctrine de la gouvernance réside dans le corpus académique des politistes et économistes sur lequel elle s'est construite. Après un changement de discours au niveau international, les réformes anti-corruption et d'amélioration de la gouvernance ont gagné leur statut de programme national et international, car elles sont essentielles au renforcement de l'ordre économique, politique et international.

2.4.1. Approches empiriques des impacts macro-économiques

Bien que difficiles à quantifier, les coûts et les conséquences de la corruption sont nombreux et variés. Ils comprennent les coûts directs, comme les pertes de recettes fiscales ou les détournements de fonds publics, ainsi que les coûts indirects, comme les distorsions économiques ou le gaspillage des ressources rares. Les impacts sont à la fois au niveau politique, par une entrave à la consolidation de la démocratie, et au niveau économique par rapport à l'efficacité allocative et au dynamisme de la croissance, ainsi qu'au niveau social, en référence aux critères de justice redistributive. La corruption rend l'activité économique plus coûteuse, elle gaspille les ressources et peut diminuer de façon radicale les capacités de l'État.

La définition des impacts de la corruption sur la croissance économique, à travers le niveau d'investissement ou les dépenses de l'État, est devenue, dans les années 1990, une question empirique. L'article de P. Mauro (1995) marque le début du jaillissement de l'approche empirique de la corruption, où les liens avec de nombreuses variables économiques, sociales et politiques ont été testés. Une domination prépondérante de la macro-économétrie comparative, en deuxième partie des années 1990, répondait à l'objectif simple de fournir des preuves empiriques se voulant scientifiques, définitives et irréfutables (Cartier-Bresson, 2008, p.128), justifiant ainsi le choix des réformes des décideurs politiques. La mode des analyses économétriques a toutefois permis de dissocier les effets allocatifs de la corruption, à travers les liens avec la croissance et les effets redistributifs des ressources.

2.4.1.1. Allocation de ressources, investissement et croissance

L'hypothèse fréquemment testée statistiquement est que la corruption a des effets négatifs sur l'investissement national et étranger et, par cette voie, sur la croissance. En effet, la théorie suggère que la corruption augmente les risques associés à la réalisation des investissements, d'où son effet négatif sur le taux d'investissement. La corruption a des effets sur l'accumulation du capital et sur sa productivité (Lambsdorff, 1999). Les études de références montrent ainsi que la corruption réduit la productivité, limite l'efficacité de la politique industrielle, et encourage le développement des activités informelles qui réduisent les rendements d'échelle. En prenant en compte les investissements dans le capital humain et social, les canaux de transmission des effets de la corruption sur la croissance se multiplient encore. L'essentiel des effets négatifs de la corruption sur la croissance proviennent du fait de l'établissement d'entreprises inefficaces et d'une allocation des talents, des technologies et des capitaux hors de leurs utilisations les plus productives. En effet, une mauvaise allocation des ressources apparaît lorsque les biens de consommation et de production disponibles sont plus déterminés par les opportunités de corruption que par les besoins technologiques.

Selon Shleifer et Vishny (1993), il existe des observations soulignant qu'un niveau de corruption élevé est associé à de faibles niveaux d'investissements publics et privés, ce qui montre que la corruption entrave la croissance et, de ce fait, le développement économique. L'idée est que la corruption agit comme une taxe sur l'entrepreneuriat et l'activité productive, décourageant ainsi l'investissement. L'étude de Mauro (1995), utilisant 67 pays pour la période 1960-1985, met en évidence les effets de la corruption sur le taux d'investissement et la croissance. D'après l'auteur, une amélioration d'un point de l'indice de corruption, c'est-à-dire l'intégrité et l'efficacité des administrations, augmentera le taux d'investissement du pays de 5% et le taux de croissance de PIB de plus d'un demi-point. Brunetti, Kisunko et Weder (1997) confirment les résultats de Mauro en démontrant que la corruption réduit de manière significative le taux d'investissement. Les résultats de Mauro ont toutefois été critiqués pour son approche indifférenciée du phénomène (Wedeman, 1997), et la non prise en compte des impacts des différentes formes de corruption.

Dans la même logique, des auteurs ont cherché à savoir si une forte corruption réduisait les investissements étrangers. Wei (1997) explique que si le niveau de corruption augmentait à Singapour pour atteindre celui du Mexique, les IDE baisseraient, car cela représente une augmentation des taxes de 20%. Pour les pays en transition, Abed et Davoodi (2000) montrent des résultats similaires concernant l'investissement et soulignent également que les taux d'inflation sont plus élevés dans les pays avec une forte corruption. Wei et Smarzynska (2002) montrent, outre l'effet négatif de la corruption sur les IDE, son influence sur les structures de la propriété en faveur des *joint-ventures*. Campos *et al.* (1999) nuancent ces analyses en suggérant que les résultats seraient différents si les pays de l'OCDE étaient exclus de l'échantillon des pays d'accueil étudiés.

La corruption déforme le rôle allocatif de l'État car elle altère l'allocation des dépenses publiques. En effet, la corruption affecte l'investissement public en altérant l'équilibre budgétaire de l'État, en dégradant la qualité des infrastructures publiques, et en réduisant l'efficacité des dépenses publiques, ainsi qu'en introduisant une distorsion dans la structure des dépenses. Tanzi et Davoodi (1997) examinent l'impact de la corruption sur la qualité de l'investissement public, qui est déterminante pour la productivité et donc la croissance économique. Utilisant la base de données de ICRG, sur la période de 1980-95, les auteurs montrent que les hauts niveaux de corruption sont associés à un investissement public important, car les dépenses d'investissement sont artificiellement gonflées par les détournements, ainsi qu'aux faibles revenus de l'État et à la faible qualité des infrastructures (routes, électricité, etc.). En effet, les fonctionnaires corrompus favorisent les investissements dans les projets de construction et de création plutôt que le financement de fonctionnement et de maintenance. D'après Tanzi et Davoodi (2000), la corruption réduit les rentrées fiscales en pourcentages du PIB ; cette baisse se répercute sur les dépenses sociales, occasionnant une impossibilité de mener une politique de redistribution des revenus. Ainsi, la corruption affecte la quantité et la qualité des infrastructures.

La corruption pousse les entreprises vers le secteur informel. Elle substitue la recherche de rente à l'activité productive. De nombreuses recherches ont alors défendu l'idée que la corruption renforce significativement l'économie informelle. Les analyses empiriques (Johnson *et al.* 1997, Friedman *et al.* 2000) se penchant sur les revenus fiscaux de l'État confirment cette hypothèse. La corruption est alors vue par les auteurs comme une forme particulière d'impôt ou de régulation, qui force les entreprises à choisir l'informel. Les deux phénomènes ont alors une relation positive de complémentarité. En effet, les liens entre la corruption et les activités informelles ont été nuancés par les chercheurs selon les pays à haut et faible niveaux de revenus (Dreher et Schneider, 2006). Il apparaît alors que les deux phénomènes ont des liens positifs (complémentarité) dans les PVD (Johnson *et al.* 1997), tandis que dans les pays développés (Schneider et Enste 2000 ; Choi et Thum, 2005), le pot-de-vin est payé pour accéder à plus d'activités économiques officielles (contrats publics, licences, etc.) ; les liens sont alors négatifs (substitution). Toutefois, les analyses sur les liens entre la corruption et l'économie parallèle sont généralement plus robustes si on renverse la causalité où l'économie informelle a une forte influence sur les niveaux de corruption (Buehn et Schneider, 2009). Le lien empirique positif entre la corruption et l'économie informelle est vu comme principal mécanisme de généralisation de la corruption dans la société.

L'impact négatif de la corruption sur les rythmes et les niveaux de croissance économique passe par divers canaux. De nombreuses études empiriques établissent alors des corrélations positives fortes entre la corruption et le niveau du PIB par habitant par exemple. Mauro (1997) trouve des résultats significatifs et Mo (2001) montre qu'une baisse d'un point de l'indice de corruption fait chuter le taux de croissance de plus d'un demi-point. Toutefois, la causalité n'est pas évidente (Pellegrini, Gerlagh, 2004) et les chercheurs s'accordent sur le fait

que les simples régressions ne permettent pas de définir le sens de la causalité. La question – « on est pauvres parce que corrompus, ou corrompus parce que pauvres » – n’a ainsi toujours pas trouvé de réponse irréfutable.

2.4.1.2. Redistribution des ressources, inégalités et développement

La corruption affecte le rôle redistributif de l’État car elle peut encourager les dépenses publiques improductives et déformer leur structure. L’effet négatif de la corruption sur la finance publique se solde par une augmentation du déficit fiscal en réduisant en même temps l’efficacité des dépenses publiques en plus de la diminution de la disposition du gouvernement à poursuivre ses fonctions de base. La corruption est ainsi à l’origine des mauvaises prestations de services publics de base comme les services d’éducation et de santé publique. En détournant les ressources publiques limitées, la corruption sape le progrès économique et entrave les réformes nécessaires au développement.

La corruption affecte la structure des dépenses publiques en faveur des programmes facilitant le prélèvement de pots-de-vin. L’altération de la corruption réduit la part des dépenses d’éducation et de santé dans le PIB (Mauro, 1998 ; Gupta et al., 2002) et plus généralement l’investissement en capital humain (Ehrlich et Lui, 1999), mais augmente, au contraire, celle des dépenses militaires (Gupta et al., 2000). Delavallade et de La Croix (2007) analysent les choix d’investissement public et montrent que les effets négatifs de la corruption sont dus aux distorsions de la structure de l’investissement public en faveur de certains types de dépenses, pour lesquels la recherche de rentes est plus aisée et plus facilement dissimulée. La corruption affecte ainsi la part des dépenses allouée à différents secteurs de l’économie, entraînant une réduction de la part des dépenses sociales dans le PIB et une hausse de celle des dépenses de défense, de maintien de l’ordre, de services publics et d’énergie (Delavallade, 2007). La corruption est en effet susceptible d’accroître la part des dépenses publiques allouées à un secteur générateur de rentes lors de la prise de décision concernant l’allocation des dépenses et lors de l’exécution des projets publics. Les dépenses qui exigent la passation de marchés publics sont notamment très propices à la recherche de rentes et donc à la corruption. Ainsi, la corruption a un effet négatif direct sur le développement humain (Gupta et Tiongson, 2003), car elle est préjudiciable à l’état de santé et au niveau d’éducation de la population.

De nombreuses études mettent au jour une relation forte entre la corruption, les inégalités de revenus et la pauvreté. La corruption par elle-même, n’engendre pas la pauvreté mais indirectement, elle influence de nombreux facteurs de croissance économique qui, à leur tour, produisent de la pauvreté. Le modèle économique postule que la corruption affecte la croissance car elle réduit les investissements, fausse les marchés, entrave la concurrence et produit des inefficacités économiques. Dans un tel contexte, les inégalités sociales (système judiciaire) et économiques (de revenus) augmentent car la corruption crée des distorsions permanentes dont profitent certains groupes ou individus. Elle donne des avantages indus à ces acteurs au détriment de la majorité. Gupta *et al.* (2002) montrent qu’une diminution d’un écart-type dans l’IPC augmente le coefficient de Gini de onze points (sur cent quand la moyenne est à 39) et accroît les revenus des pauvres de 5%. La corruption renforce les inégalités et la pauvreté car elle biaise le système fiscal, baisse les dépenses sociales, cause un accès inéquitable à l’éducation, provoque des décisions publiques favorables aux plus riches et puissants. Toutefois, la causalité de la corruption à l’inégalité et la pauvreté a été remise en doute par plusieurs auteurs (Lambsdorff, 1999) qui affirment que l’inégalité contribue également à des niveaux élevés de corruption. En outre, les deux variables pourraient être déclenchées par des déterminants culturels. La nature de légitimité du pouvoir ainsi que le degré de l’accessibilité aux niveaux supérieurs de la hiérarchie peuvent accroître à la fois les inégalités et la corruption.

Les principaux effets économiques de la corruption produisent des entraves à la croissance, ce qui à son tour sape les capacités du développement économique et social du pays. En effet, la corruption amoindrit les capacités de l'appareil étatique à répondre avec efficacité et efficience aux exigences des politiques de lutte contre la pauvreté :

Tableau 2.2: Les principaux effets économiques négatifs de la corruption

	<i>Micro-économiques</i>	<i>Macro-économiques</i>
Secteur Privé	<ul style="list-style-type: none"> • Inefficacité, inefficience • Faussement de la concurrence et baisse de l'investissement privé • Informalisation des entreprises, • Mauvaise répartition des talents et leur propension à rechercher des activités de rentes plutôt que des activités productives, • Délocalisation des entreprises. 	<ul style="list-style-type: none"> • Baisse des investissements étrangers et intérieurs à long terme, • Baisse de la compétitivité de l'économie par suite de l'internalisation des coûts de transaction et de l'incertitude qui ont augmenté, • Baisse de la croissance économique, • Baisse de l'épargne privée, • Fuite des capitaux, • Chômage,
Secteur Public	<ul style="list-style-type: none"> • Inefficacité de l'administration, • Fausse les priorités sectorielles, • Emplois fictifs, • Baisse des impôts et redevances prélevées. 	<ul style="list-style-type: none"> • Accroissement des inégalités et de la pauvreté, • Accroissement de l'inflation, • Baisse des recettes publiques, • Accroissement de la dette publique, • Accroissement des déficits budgétaires, • Apparition d'arriérés de paiement, • Détérioration de la balance des paiements.

Source : Construction auteur sur la base de PNUD (2003), p.21

La corruption détourne ainsi les ressources financières ou matérielles allouées à l'éradication de la pauvreté, premier objectif pour le développement. La corruption nuit aux résultats des programmes de développement de manière directe, en détournant un pourcentage de l'aide des objectifs et des bénéficiaires initialement visés, ou de manière indirecte, en encourageant l'utilisation impropre de l'aide. L'extorsion par les administrations publiques responsables des ressources du développement est tout particulièrement nuisible à la réduction de la pauvreté. Ainsi, la corruption dénature les programmes de lutte contre la pauvreté nationale mais elle mine également les programmes internationaux d'aide au développement et de reconstruction, lorsque les priorités de l'assistance ne sont pas définies sur la base des besoins des pauvres ou des objectifs de développement à long terme, mais en fonction des intérêts des industriels, des pays donateurs et/ou des pays bénéficiaires. Par ailleurs, lorsque l'assistance est fournie comme une ressource échappant au contrôle public dans les pays bénéficiaires, elle est tout particulièrement sujette à la corruption. En effet, l'aide étrangère peut également fausser les incitations des individus (Economides *et al.*, 2007) en les poussant vers des activités socialement destructrices.

La corruption étant à la fois la cause et la conséquence de la pauvreté, la lutte contre la pauvreté et la corruption ne peut être durable et efficace que si les deux phénomènes sont traités ensemble. L'idée centrale est alors que l'aide étrangère doit récompenser les gouvernements les plus intègres ; toutefois ce lien n'apparaît pas empiriquement (Svensson, 2000). Alesina et Weder (2002) ont cherché à vérifier l'attractivité des pays pour l'APD compte tenu de leur niveau de corruption. Les auteurs ne trouvent pas de preuves que les pays corrompus sont discriminés par les donateurs étrangers ; bien au contraire, certains résultats suggèrent que les pays corrompus sont encore plus aptes à attirer l'aide étrangère en provenance des pays de l'OCDE. Toutefois, les auteurs ne trouvent pas de lien entre une hausse de l'aide et la baisse de la corruption. En analysant les flux bilatéraux de l'aide, les auteurs démontrent que les pays scandinaves récompensent effectivement les gouvernements les moins corrompus, contrairement aux États-Unis qui ne font apparemment pas attention à la qualité du gouvernement des pays bénéficiaires.

Les analyses de la vague économétrique des années 1990 ont pu démontrer (d'une manière plus ou moins robuste) que la corruption est un phénomène nuisible. Elle a en effet un impact négatif sur le niveau des investissements publics et privés, domestiques ou étrangers. Elle altère l'efficacité de l'allocation des ressources. De ce fait, la corruption entrave la croissance. De plus, la corruption affecte le rôle redistributif de l'État car elle encourage les dépenses publiques improductives et déforme leur structure. Elle s'accompagne alors de fortes inégalités sociales et de pauvreté. La corruption, par elle-même, ne produit pas la pauvreté, mais elle influence indirectement de nombreux facteurs de la croissance économique qui, à leur tour, produisent de la pauvreté. L'idée que la corruption est à l'origine de la faible croissance et du maintien de la pauvreté est l'un des fondements idéologiques des programmes pour le développement de la Banque mondiale et autre IFI. En effet, comme le déclare la Banque mondiale, la corruption est le principal obstacle à la réduction de la pauvreté (World Bank, 1992)⁴⁹. Dans son approche, la corruption influence, en premier lieu, les facteurs de gouvernance qui, à leur tour, ont des impacts sur le niveau de la pauvreté. Ainsi, par exemple, la corruption érode la capacité institutionnelle du gouvernement à offrir des services publics de qualité, détourne l'investissement public des besoins de la population vers des projets intenses en capital (où des pots-de-vin peuvent être extorqués), abaisse le respect des règlements de sécurité et d'hygiène, et augmente les pressions budgétaires sur le gouvernement. Du fait de ces défis sérieux aux pratiques de la gouvernance, le niveau de la pauvreté est directement affecté. Ainsi, afin d'agir pour l'accomplissement de la lutte contre la pauvreté – son objectif premier – la Banque mondiale lutte également contre la corruption.

2.4.2. Le renouvellement idéologique dans les organisations internationales

Pendant une longue période, les travaux de recherche visaient les fondements micro-économiques des relations de corruption. Ils se sont développés ainsi essentiellement dans le champ de l'économie politique, mais sans vérification empirique. Leurs enseignements encourageaient alors le retrait de l'État, afin de permettre l'expression des forces de marchés à assurer l'efficacité de l'allocation. La réduction rapide de la place de l'État dans l'économie n'a pas réduit la corruption mais bien au contraire a permis à ce phénomène d'atteindre une ampleur jamais connue auparavant. Depuis 1995, la très grande majorité des publications sur la corruption sont des études économétriques sans grand fondement micro-économique (Lambsdorff, 2006). Ce changement correspond au moment où la lutte contre la corruption devient un programme prioritaire pour des ONG (création de la Transparency International) et des organisations internationales (discours Wolfensohn en 1996). À leur demande, les chercheurs ont délaissé les travaux théoriques pour tenter de qualifier le phénomène et trouver des corrélations simples, exercice indispensable pour vérifier les hypothèses théoriques. Les travaux empiriques ont montré qu'afin de lutter contre la pauvreté, il faut lutter contre la corruption. L'intégration dans les analyses de la variable institutionnelle (les droits de propriété et des contrats, etc.) a montré son importance pour la croissance. « *Getting institutions right* » (Rodrik, 2004) est la réponse miracle aux problèmes de la croissance et de la corruption en particulier. Un nouveau paradigme émerge au sein des équipes de recherche de la Banque mondiale, celui de la gouvernance où la corruption fait partie intégrante de la manière de gouverner. La Banque mondiale constitue alors son "patchwork" éclectique sur la lutte contre la corruption en empruntant des bribes à l'école du *Public choice* et à la Nouvelle Économie Institutionnelle. Malgré l'engagement de non-ingérence politique, la Banque mondiale va faire pression sur les pays emprunteurs pour lutter contre le phénomène de nature politico-économique.

⁴⁹ <http://go.worldbank.org/QYRWVXVH40>

2.4.2.1. Les enjeux dans le monde post-ajustement

Dans les débuts de la théorisation de la corruption, les organisations internationales n'étaient que très peu présentes. Dans les années 1970, l'action de la Banque mondiale est étroitement couplée avec celle du Fonds Monétaire International. Les programmes de développement favorisent les dépenses publiques, l'industrialisation lourde, les infrastructures du transport et de la production d'énergie. L'aide était associée au respect des règles économiques et financières du libre-échange et à une volonté d'élargissement du commerce international. L'idée sous-jacente, qui guide les politiques de développement à cette époque, est d'aider les pays à travers les élites et les riches qui accumulent et exportent, et par la suite mieux aider les pauvres à travers des mesures redistributives (Lautier, 2002). Mais les dirigeants des pays pauvres n'ont pas toujours fait preuve d'un comportement disons moral. Dès les années 1980, la BM s'interroge sur la façon de mettre en place une aide qui ne se perde pas au fil des chaînes d'intermédiaires, et qui passe moins par les bureaucraties nationales, accusées de dilapider l'argent de l'aide publique via le clientélisme et la corruption.

La BM, en accompagnant les orientations néo-libérales du FMI, va proposer une vision de la conduite des politiques publiques et recommandera une série de réformes libérales. Ces réformes devaient faire connaître aux pays en développement une convergence universelle. Les préceptes libéraux des institutions de Bretton Woods, mobilisés dans les plans d'ajustement structurel des années 1980 et les programmes de lutte contre la pauvreté des années 1990, ont été résumés par John Williamson en 1989 dans ce qui a été appelé le "Consensus de Washington" avec dix réformes qui, selon la vision consensuelle de l'époque à Washington, devaient engager les pays sur la voie du développement. Le consensus de Washington marque un retournement complet dans la façon d'appréhender la question du développement. Alors que les structuralistes et les théoriciens de la dépendance voyaient le sous-développement comme un problème global qui devait être traité nationalement, en fonction des spécificités propres à chaque pays, les libéraux vont renverser la proposition (Berr & Combarrous, 2004). Pour eux, les problèmes viennent des pays qui ont fait de mauvais choix, qui se sont écartés de la voie devant leur permettre de rattraper leur retard. Dès lors, seule une réponse globale, le consensus de Washington, est en mesure de remettre les PED dans le droit chemin.

Le consensus de Washington reflète également le changement de paradigme sur l'État. Les politiques d'inspiration keynésienne, préconisant la construction d'un État-providence, n'ont pas permis de trouver un sentier de croissance élevé dans les pays où les PAS ont été appliquées. Au contraire, dès la fin des années 1970, la plupart de ces pays ont été engagés sur la voie de l'endettement et du défaut de paiement de la dette publique. Il en a résulté une profonde remise en cause de l'intervention de l'État dans l'économie et une affirmation forte de la suprématie des mécanismes du marché pour l'allocation des ressources. L'approche néoclassique, sous la forme du consensus de Washington, est entérinée avec la fin du bloc socialiste et l'écroulement de l'Union soviétique. La fin du socialisme a donné une nouvelle impulsion au néo-libéralisme occidental, prouvant l'inefficacité du totalitarisme de l'État.

Les pays latino-américains ont été les plus rapides à appliquer les recettes du consensus de Washington entre 1985 et 1995. Les crises successives qu'ont connues ces pays, dans la seconde moitié des années 1990, ont ensuite refroidi les ardeurs de leurs dirigeants. Si les « dragons » et les « tigres » asiatiques ont adopté des stratégies d'ouverture de leurs économies, celles-ci ont été, la plupart du temps, protectionnistes et encadrées par un État fort. Enfin, les pays l'Europe de l'Est et d'Asie centrale se distinguent, quant à eux, par une application relativement massive des préceptes du consensus, à partir des années 1990. Outre un retour vers le moins de l'État et l'avènement du culte de l'économie de marché, la fin de l'époque soviétique fait naître un nouveau contexte international. Les enjeux géopolitiques

étaient de taille et les nouveaux pays entraient dans une grande incertitude quant à la stratégie à adopter. C'est un moment fatidique pour l'impérialisme occidental, car il ouvre de nouvelles potentialités pour exporter le modèle de démocratie et de capitalisme. Pour les institutions internationales, cela a été une occasion de redorer leur blason et de retrouver de la légitimité. Les pays occidentaux, avec leurs politiques et intellectuels, étaient prêts à venir prêcher le modèle universel. L'ensemble des pays nouvellement indépendants est venu demander des conseils aux grands de ce monde. Dès le début, la répartition des influences sur cette vaste région a été déterminante pour le déroulement de la transition. D'un côté l'Union européenne a signé en 1993 (Copenhague) des accords avec les PECO en vue d'une adhésion. Les pays européens de la Communauté des États Indépendants ont beaucoup été influencés par le FMI et le pôle MIT-Harvard avec les universitaires influents comme Andrei Shleifer, Robert Vishny, ou Jeffrey Sachs. Leur objectif phare été de construire le capitalisme dans les bonnes traditions libérales en appliquant les principes du consensus de Washington.

Toutefois, le modèle libéral de moins d'État, conforme à l'esprit du *Public Choice*, et d'économie de marché ne s'est pas greffé instantanément. En revanche, les effets désastreux des libéralisations politico-économiques ont rapidement émergé (Boyer, 2001) dans certains de ces pays les plus éloignés de l'héritage intellectuel occidental. C'est vers la fin des années 1990 qu'il est apparu évident pour beaucoup que le consensus de Washington soulevait plus de problèmes qu'il n'en réglait et que les politiques qu'il a inspirées ont conduit à la stagnation des PED (Stiglitz, 2001 ; Easterly, 2001). Il apparaît que l'échec du consensus de Washington est imputable à une trop grande confiance accordée au fonctionnement des marchés (Berr & Combarnous, 2004). Il est globalement reproché au consensus de Washington d'avoir mis l'accent sur la compétition et l'efficacité plutôt que sur l'équité et la solidarité.

La réduction rapide de la place de l'État dans l'économie n'a pas réduit la corruption mais bien au contraire a permis à ce phénomène d'atteindre une ampleur jamais connue auparavant. Suite aux échecs des réformes de transition, la corruption entre au cœur des préoccupations des institutions financières internationales. Lors de la conférence annuelle du Fonds Monétaire International (FMI) et de la Banque mondiale (BM), en 1996, à Hong Kong, le président de la BM, James Wolfensohn a mis la corruption au centre des préoccupations en tant que défi mondial pour le développement (*cancer de la corruption*). Dans le même discours, il offrait l'assistance de la banque aux États qui souhaitaient mettre en œuvre des programmes anticorruption. Le détournement de l'aide publique n'a sans doute jamais été aussi important que dans les pays de l'ex-URSS pendant les premières années de transition. Ainsi, malgré le mandat d'ingérence politique, la Banque mondiale allait faire pression sur les pays emprunteurs pour lutter contre le phénomène de nature politico-économique (Cartier-Bresson, 2000) ; la corruption entre dans le domaine de conditionnalité. Cette conditionnalité fait actuellement référence à la « bonne gouvernance » label de bonnes pratiques pour ceux qui la Banque est prête à aider. Depuis le début des années 2000, les prêts de la BM, en faveur des réformes de gouvernance publique, n'ont cessé de s'accroître pour occuper, en 2008, le deuxième thème avec près de 18% des prêts alloués⁵⁰.

2.4.2.2. La « révolution institutionnelle »

L'expérience des programmes de stabilisation économique et les effets des politiques d'aide sur les pays en développement ont été à l'origine d'un regain d'intérêt pour les institutions (Borner *et al.*, 2004, p.15). En effet, il est apparu de plus en plus clair que les conditions politiques et institutionnelles sont un important facteur de réussite ou d'échec des programmes des PAS. Les IFI reconnaissent alors que l'effondrement de l'État pose au moins autant de problèmes au fonctionnement des marchés que sa présence et ses défaillances. Un

⁵⁰ Après 'Finances et développement du secteur privé' (25%). Cf Rapport annuel 2009, Banque Mondiale

troisième paradigme d'approche de la corruption est apparu dès que l'influence du *Public Choice* a décliné à la Banque mondiale et que le courant de la nouvelle économie institutionnelle (NEI) a pris la relève. Ce courant affirme que les différences de qualité institutionnelle sont déterminantes pour expliquer les divergences de performances entre les pays. Ce paradigme constitue le fondement théorique de l'analyse économique de la gouvernance et d'une nouvelle conception des politiques publiques de lutte contre la corruption.

La NEI, tout en acceptant le fait que l'État peut être prédateur, reconnaît que l'autorité des pouvoirs exécutif, législatif et juridique offre la sécurité en matière de contrats. Ceci permet de passer à un modèle où le rôle de l'État est de fournir un environnement favorable à l'investissement privé (garantie des droits de propriété, stabilité politique, etc.). Les différences entre les pays viennent alors de l'efficacité des nouvelles institutions publiques et privées (la mise en place simultanée de la démocratie et de l'économie de marché). Méthodologiquement, nous sommes passés d'une lecture standard de la théorie néo-classique, focalisée sur la recherche des prix d'équilibre, la lutte contre les distorsions du marché et l'efficacité de l'allocation des ressources, à une nouvelle lecture affirmant qu'il est essentiel de mettre les structures de gouvernance et les institutions en ordre (Cartier-Bresson, 2008). Sur le plan théorique, la NEI montre que des institutions efficaces peuvent faire la différence dans le succès des réformes du marché et affirme même que les institutions constituent un des facteurs déterminants de la croissance économique à long terme.

Bien que le sujet ait toujours été au cœur de l'économie du développement, la question institutionnelle a été longtemps ignorée ou traitée sous une forme purement descriptive par les économistes. Les institutions étaient considérées comme déterminées d'une manière exogène, à l'extérieur de la sphère économique, dans le champ du politique. Dans l'esprit du consensus de Washington, les institutions ont été délaissées dans les débats sur le programme des réformes de la première phase de la transition post-socialiste. Pour certains, elles mettent tellement de temps à se développer que d'autres objectifs sont plus urgents, par exemple la stabilisation macroéconomique (Fischer and Gelb, 1991). Pour d'autres, elles ne peuvent être construites tant qu'il n'existe pas d'acteurs qui les demandent à travers un processus politique (Boycko *et al.*, 1995). Depuis, il a été reconnu qu'un changement structurel n'est possible qu'à condition que soient créées ou consolidées des institutions adaptées au contexte local. Une vague d'études empiriques sur les conditions de la croissance a mis l'accent sur l'importance des institutions dans le processus du développement.

Depuis North (1990), les institutions sont vues comme des «règles du jeu» qui façonnent les comportements humains dans une société. Les institutions économiques sont par exemple le droit de la propriété et le droit des contrats. Elles coordonnent toutes les formes de productions, d'échanges et de distributions. La qualité des droits de propriété est essentielle car ils déterminent la capacité de la société à accumuler et à utiliser des facteurs de production. Les institutions politiques déterminent la structure de l'État et les procédures de décision politique. Elles jouent un rôle déterminant dans la configuration et la préservation des droits de propriété. Les activités économiques engendrent des coûts de transaction qui découlent de la définition des droits de propriété, des droits contractuels, des mesures qui assurent le respect des engagements dans le temps. Les coûts de transaction façonnent donc la structure des droits de propriété (R.Coase), et par conséquent, les performances de l'économie (O.Williamson). Un meilleur cadre institutionnel, c'est-à-dire un système judiciaire et de droits de propriété efficace, abaisse les coûts de transaction. Les institutions déficientes créent un marché pour des activités non productives, comme la recherche de rente ou la corruption, et engendrent des coûts de transactions élevés et donc des inefficiences économiques. Les institutions agissent ainsi directement sur le niveau de l'investissement et, de ce fait, sur la croissance.

Depuis l'une des premières études, celle de Knack et Keefer (1995), parallèle à l'étude de Mauro (1995), qui constate que les indicateurs de la sécurité des droits de propriété (de l'ICRG et BERI) sont étroitement liés aux performances nationales en terme de croissance, de nombreuses études empiriques ont montré les bénéfices dus aux bonnes institutions. Une panoplie très large de mesures institutionnelles différentes est utilisée dans les régressions de croissance (cf : Aron, 2000), allant des variables du système politique telles que sa forme ou sa stabilité (Brunetti, 1997 ; Rodrik 2000) aux variables culturelles (La Porta *et al.*, 1999), ainsi que les variables descriptives des droits de propriété (Acemoglu, *et al.* 2004). Acemoglu, Johnson et Robinson (2004) ont montré que l'écart de croissance entre les pays riches et les pays pauvres est dû en grande partie à la différence de qualité des droits de propriété dans ces pays. Selon Levine et Easterly (1997), le degré de développement institutionnel est la seule variable qui permette de prévoir de manière fiable le niveau de développement d'un pays. Acemoglu *et al.* (2004) également montrent que la différence de qualité institutionnelle est un facteur fondamental du développement à long terme. Glaeser *et al.* (2004) testent le sens de la causalité entre la croissance et les institutions et démontrent que la croissance entraîne une accumulation du capital humain permettant l'amélioration des institutions.

Un nouveau consensus post-Washington établit que la clé de la prospérité est la qualité des institutions. Les pays riches sont ceux où les investisseurs sont sûrs de leurs droits de propriété, où la loi prévaut et où les politiques monétaires et budgétaires sont enracinées dans des institutions saines. Les citoyens ont des libertés publiques et politiques. Les pays pauvres sont ceux où ces cadres institutionnels sont absents ou insuffisants. Les bonnes institutions présentent trois caractéristiques (Vallée, 2006, p.152) : i) elles incitent une large palette d'individus à investir et à participer à la vie économique en garantissant le respect des droits de propriété à une grande partie de la population; ii) en limitant l'action des élites, des politiciens et autres groupes puissants, elles les empêchent de s'approprier les revenus ou les investissements d'autrui ou de fausser les règles du jeu ; iii) en promouvant l'égalité des chances pour de vastes pans de la société, elles encouragent l'investissement, notamment dans le capital humain, et la participation à la production économique. Suite à cette vague d'études empiriques montrant l'importance des institutions instaurées par l'État, le problème devient donc double (Borner *et al.*, 2004). D'une part, l'État devrait avoir la capacité de protéger la propriété, de faire respecter les contrats et de fournir des biens publics. D'autre part, il devrait aussi se borner à des missions essentielles et légitimes.

Progressivement la BM a acquis un quasi-monopole de la pensée institutionnelle dans le champ de l'économie du développement (Hibou, 1998). Elle reconnaît la nécessité de réduire les incitations à la corruption par une réduction des rentes allouées par l'État. En effet, les agents de la fonction publique ne sont plus seulement accusés de comportements de *rent seeking* ; ce qui est désormais mis en doute, c'est leur capacité à gérer les affaires publiques et à se doter de bonnes institutions (surtout pour le capital). La Banque mondiale constitue alors son patchwork éclectique pour lutter contre la corruption en empruntant des bribes à l'école du *Public choice* et à la NEI (Cartier-Bresson, 2000), ainsi qu'à l'analyse de la société civile inspirée au départ du travail de H. de Soto (1990)⁵¹, pour qui l'informel et l'organisation « spontanée » de la société civile sont des formes de résistance à l'État et des réponses créatives à son incapacité. Le renouveau de la pensée (prise en compte des institutions) est décrit par J.Stiglitz (2001) en mettant l'accent sur les problèmes d'information et de coordination entre les agents. Les défaillances de coordination produisent des situations d'équilibre économique sous-optimal. Nous sommes en présence d'un dilemme du prisonnier qui nécessite une intervention extérieure au marché pour sélectionner les bonnes institutions favorisant la coordination. La croissance n'est alors pas seulement fonction du capital, du

⁵¹ Cité dans Hibou (1998) Voir H. de Soto, 1990 (édition originale espagnole 1986), utilisé officiellement pour la première fois dans World Bank, 1987.

travail et du capital humain (modèle de Solow) mais aussi des caractéristiques institutionnelles telles que la disponibilité de l'information, la production du savoir et le degré de confiance lié à la justice sociale. C'est l'État qu'il faut réformer pour qu'il assure les flux d'information, investisse dans le savoir et garantisse le capital organisationnel. Ceci n'est possible qu'avec une société civile développée et active.

Les développements sur la « *good governance* » et sur la « *capacity building* » ressortent alors du mix théorique. La question de la gouvernance est donc liée à celle des institutions et l'analyse de la première passe nécessairement par l'étude de la question de la capacité des institutions à favoriser la croissance. Un État doté d'un système judiciaire et de droits de propriété efficaces est un État qui crée un environnement fortement favorable à l'accumulation du capital et à la croissance. La BM et autres IFI soutiennent alors le projet de la gouvernance comme redéploiement de l'État vers des fonctions de facilitateur des négociations privées. En 1997, la BM reconnaît alors à l'État cinq fonctions essentielles (WDR, 1997, p.4) : établir un système de lois, maintenir un environnement de politiques non discriminantes y compris la stabilité macro-économique, investir dans les services de base et l'infrastructure, protéger l'environnement, favoriser l'équité. En effet, l'édition de 1997 du Rapport sur le Développement dans le Monde est consacrée à l'État, dans lequel la BM affirme que la bonne gouvernance est indispensable au bon fonctionnement du marché. La bonne gouvernance est synonyme d'une gestion saine du développement et ce sont de bonnes institutions publiques qui permettent une bonne gouvernance. En dépit de son importance, la gouvernance reste un concept évasif sans aucun consensus clair au sujet de ce en quoi elle consiste. Aucune distinction claire ne peut être faite entre la notion de gouvernance et les facteurs institutionnels. Les institutions correspondent généralement à un concept plus large, qui englobe les contraintes formelles et informelles, les règles et les lois qui ne désignent pas uniquement le fonctionnement de l'État.

La corruption sape la concurrence, détruit la confiance, génère de l'instabilité, ce qui détériore le climat des affaires et affaiblit la croissance. La « révolution institutionnelle » a débouché sur l'édiction de politiques de bonne gouvernance et un agenda d'actions visant à réduire la corruption, renforcer l'indépendance des institutions monétaires, assurer le bon fonctionnement de la justice, etc. C'est ce que l'on a appelé les réformes de seconde génération. La problématique de la corruption a ainsi été progressivement élargie à la problématique de la gouvernance. Cette évolution s'explique par la perception que la corruption est un symptôme parmi d'autres de l'incapacité de l'État à réaliser ses objectifs officiels. Le concept de gouvernance a pour origines disciplinaires les sciences politiques, la NEI et l'analyse macro-économique des institutions. Ce nouveau paradigme représente une conception post-wébérienne de l'État (Cartier-Bresson, 2000), où le rapport de l'État avec la société doit être moins hiérarchique, autoritaire ou paternaliste. L'analyse intègre les institutions et les relations impliquées dans le processus de gouverner et relie ainsi le système politique à son environnement (en privilégiant les partenariats public-privé). L'avantage du concept est d'étudier le processus réel : le gouvernement n'est qu'un acteur et pas toujours le plus puissant des politiques publiques. La politique est alors imbriquée dans le social, et le gouvernement n'est ni le seul à décider, ni omniscient. Sa principale fonction est d'organiser la négociation permanente entre les acteurs sociaux afin d'améliorer l'efficacité des politiques publiques. L'État de la gouvernance est un coordinateur et un facilitateur du marché. Bonne gouvernance et démocratie sont étroitement liées. Lutter contre la mauvaise gouvernance, la corruption et la captation de l'État revient à défendre l'économie de marché, la démocratie et l'État facilitateur du renforcement du secteur privé.

2.4.3. Conceptualiser la gouvernance et mesurer la corruption

Les institutions telles que le FMI et la Banque mondiale recommandent régulièrement aux États de pratiquer la « bonne gouvernance ». Il est de plus en plus admis que la bonne gouvernance — qui se manifeste à travers la qualité des institutions — est nécessaire pour accélérer le développement. Les concepts de la bonne gouvernance, de la responsabilisation (*accountability*) ou de l'institutionnalisation (*capacity building*) du gouvernement sont pensés comme des instruments de relégitimation de l'État. La formule acquiert un retentissement mondial, surtout depuis que le concept a été mobilisé pour populariser la troisième voie de Tony Blair. Toutefois, les définitions de la gouvernance, et avec elles son contenu, varient sensiblement d'une institution à l'autre, posant le problème des contours juridiques précis. L'intérêt récent pour la gouvernance et ses conséquences économiques a accompagné le besoin d'évaluer ses différentes dimensions. La réponse à l'indétermination du concept et aux critères de jugement normatif qui s'y attachent est venue des économistes de la Banque mondiale qui proposent, en 1999, un modèle de gouvernance et sa quantification selon six composantes, représentés par des indicateurs composites.

2.4.3.1. La difficulté de définition et le modèle KKZ

La Déclaration du Millénaire des Nations unies proclame que la création d'un environnement propice au développement et à l'éradication de la pauvreté dépend, entre autres choses, d'une bonne gouvernance dans chaque pays et d'une bonne gouvernance à l'échelle internationale. L'ensemble des institutions et des organisations internationales a intégré le concept de gouvernance dans son programme d'aides pour le développement, dès le milieu des années 1990. Des organismes spécialisés de l'ONU (CNUCED, PNUD, etc.) et autres organisations multilatérales (OCDE, Banque interaméricaine de développement), font de la gouvernance une référence d'action, d'évaluation et de jugement des politiques d'aide au développement. L'étude de Burnside et Dollar (1997) allait servir de base pour une allocation d'APD sur des critères de gouvernance.

Le concept de gouvernance fait généralement référence à la gouvernance des entreprises (*corporate governance*) mais est aussi utilisée pour la gouvernance globale, nationale ou locale où les principes applicables à la bonne gestion des entreprises le sont également pour le public. Déjà en 1992, la BM définit la gouvernance comme la manière dont le pouvoir est exercé dans la gestion des ressources économiques et sociales d'un pays (World Bank, 1992). Elle identifie alors quatre dimensions de la gouvernance : i) un système de management public avec amélioration de la sélection des agents publics et alignement de leurs salaires sur le secteur privé ; ii) la responsabilisation des fonctionnaires ; iii) l'État de droit à travers un cadre légal fort et un système judiciaire indépendant ; iv) l'accès à l'information, la transparence et l'édification d'une société civile vigilante. La Banque mondiale insiste sur l'amélioration des mécanismes d'allocation des ressources publiques et des processus de formulation, la prise de décisions et l'application des politiques. La définition de la gouvernance par la Banque mondiale est très peu politique et se concentre sur le secteur public et son administration. Le code de bonne gestion publique du FMI (1997) vise à rendre plus transparentes les décisions de politique économique, à accéder au maximum d'informations sur les finances publiques, à normaliser les pratiques de contrôle. Du côté de l'ONU, le PNUD consacre actuellement 41% de ses dépenses au programme de gouvernance démocratique. L'organisation intègre dans la définition de la gouvernance non seulement les processus de gestion efficaces, mais aussi les principes et les institutions qui garantissent les droits civiques et les libertés de tous (UNDP, 2002). Pour l'OCDE (1995), les principes de la bonne gouvernance concernent les relations entre l'administration, les citoyens et le parlement, ainsi que le bon fonctionnement de l'État. Elle met alors l'accent sur l'obligation de rendre compte, la transparence, l'efficacité et l'efficacités du secteur public, la prospective

et la primauté du droit. La Banque asiatique de développement met l'accent sur la participation du secteur privé, tandis que la Banque inter-américaine de développement insiste sur le renforcement de la société civile. La gouvernance, la démocratisation et le développement se rejoignent aussi dans les objectifs généraux de l'UE (2003)⁵², qui porte une attention particulière aux droits de l'homme et aux libertés fondamentales, à la reconnaissance des principes démocratiques, et à la consolidation de la primauté du droit.

La littérature empirique sur les liens entre les institutions, ou les différents aspects de la gouvernance, et les performances économiques, ainsi que sur l'engagement international pour la bonne gouvernance, ont amené le besoin d'une conception cohérente et globale de ce qu'elle est. À la fin des années 1990, l'équipe responsable de la section gouvernance et corruption à la Banque mondiale – notamment Daniel Kaufmann, Aart Kray et Pablo Zoido-Lobaton – ont élaboré un modèle de gouvernance et ont donné une quantification de ses aspects, ce qui est désormais appelé le « modèle KKZ ». La gouvernance est définie par les auteurs comme « les traditions et les institutions par lesquelles l'autorité est exercée dans un pays pour le bien commun ». Cela inclut le processus par lequel les gouvernements sont choisis, contrôlés et remplacés, la capacité du gouvernement à élaborer et mettre en place des politiques judicieuses, ainsi que le respect des citoyens et l'état des institutions gouvernant leurs interactions économiques et sociales. » (Kaufmann *et al.* 1999a). Cette définition, comme l'indiquent les auteurs, a été construite à partir des suggestions des grandes institutions comme l'Institut pour le développement ou le FMI. Les indicateurs de la gouvernance de KKZ renvoient à un concept qui ne relève pas d'une théorie, ni n'en induit aucune.

La gouvernance, selon KKZ, est fondée sur six indicateurs composites correspondants à six aspects fondamentaux de la gouvernance. Les travaux des KKZ se penchent alors sur la mesure de la qualité de cette gouvernance à travers le monde. En présentant leur conception et les indicateurs de la gouvernance, les auteurs démontrent que la gouvernance a une influence importante sur la croissance économique (*Governance matters*). La gouvernance recouvre pour les auteurs le caractère démocratique des institutions politiques, l'instabilité politique et la violence, l'efficacité des pouvoirs publics, le poids des réglementations, la primauté du droit, et bien sûr la lutte contre la corruption. La notion opérationnelle de la gouvernance peut être donc décomposée en plusieurs catégories (Kaufmann *et al.* 1999b) de ce qui est « bon » pour le développement économique.

Le premier aspect de la gouvernance est le processus par lequel le gouvernement est sélectionné, contrôlé et remplacé, ce qui inclut à la fois le niveau des libertés civiles et de fonctionnement des institutions politiques, ainsi que le niveau de stabilité politique :

– L'indicateur *Voice and Accountability* concerne la participation de la population et la responsabilisation de l'État. Y sont alors inclus des indicateurs mesurant divers aspects du processus politique tels que les libertés civiles ou les droits politiques. L'objectif est de mesurer à quel point les citoyens d'un pays sont en mesure de participer à la sélection de leur gouvernement. La liberté de la presse est incluse dans cet indicateur car elle joue un rôle important pour la responsabilisation des autorités publiques.

- *Political Instability and Violence* combine plusieurs indicateurs mesurant les perceptions de la probabilité que le pouvoir en place soit déstabilisé ou renversé par des moyens inconstitutionnels et/ou violents, y compris la violence intérieure et le terrorisme.

La capacité du gouvernement à mettre en œuvre des politiques publiques appropriées, le deuxième aspect de la gouvernance, inclut la qualité de l'offre des biens et des services publics et le poids des réglementations.

⁵² Commission Européenne, *Communication on Governance and Development*, COM 2003 615, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2003:0615:FIN:EN:PDF>

– Le premier indicateur de ce cluster est *Government Effectiveness*. Il combine les perceptions de la qualité des prestations de service public, de la qualité de la bureaucratie, de la compétence des fonctionnaires, de l'indépendance de la fonction publique face aux pressions politiques et la crédibilité de l'engagement du gouvernement. L'accent est mis sur les «intrants» requis pour que le gouvernement soit en mesure de produire et d'appliquer de bonnes politiques.

– Le second *Regulatory Quality* est plus axé sur les politiques elles-mêmes. Il comprend des mesures concernant l'incidence des politiques défavorables au marché tels que le contrôle des prix ou la supervision bancaire inadéquate, ainsi que la perception de la charge imposée par une réglementation excessive dans des domaines comme le commerce extérieur et le développement des affaires.

Le respect par les citoyens et le gouvernement des règles qui organisent leurs interactions est appréhendé à travers les indicateurs de l'État de Droit et du contrôle de la corruption.

– Le *Rule of Law* inclut plusieurs indicateurs portant sur la mesure de la confiance et du respect des règles de la société par les agents. Il s'agit notamment de la perception de l'incidence de la criminalité, l'efficacité et la prévisibilité du système judiciaire, ainsi que la garantie des contrats. Ensemble, ces indicateurs mesurent la réussite d'une société à développer un environnement dans lequel des règles équitables et prévisibles forment la base d'interactions économiques et sociales, et, surtout, la mesure dans laquelle les droits de propriété sont protégés.

- Le dernier indicateur *Control of Corruption* codifie la perception de la corruption, définie comme un abus du pouvoir public pour des intérêts privés. La présence de la corruption est généralement signe du manque de respect des règles qui gouvernent les interactions socio-économique de la part et du corrupteur (citoyen ou firme) et du corrompu (généralement l'agent public).

La Banque mondiale occupe ainsi un rôle premier, au niveau planétaire, dans l'élaboration d'indicateurs de gouvernance. Ses travaux sont novateurs, et ses données de plus en plus utilisées. En effet, les indicateurs de gouvernance de KKZ⁵³ ont été rapidement adoptés par l'ensemble de la communauté internationale. La base des indicateurs de la gouvernance commence dès 1996 et, à partir de 2002, elle est produite annuellement par D. Kaufmann, A. Kray et Massimo Mastruzzi⁵⁴. Actuellement⁵⁵, les indices de *Worldwide Governance Indicators* (WGI) couvrent 212 pays et ont recours à 35 sources combinant les sondages d'experts et d'opinion publique. Ils agrègent au total 340 variables individuelles qui mesurent différentes dimensions de gouvernance. Ce sont les perceptions contenues dans ces centaines d'indicateurs qui donnent son contenu au concept de gouvernance qui ressort des indicateurs KKZ – via le choix opéré par les auteurs parmi les indicateurs existants et les techniques d'agrégation utilisées pour construire les indicateurs composites. Quoiqu'il en soit, la possibilité de mesurer les dimensions institutionnelles et le développement des indicateurs de gouvernance ont été à l'origine d'un important renouveau de la littérature sur la corruption.

Aujourd'hui, mesurer la gouvernance et la corruption importe tant au point de vue de la politique nationale, que des relations économiques internationales ou encore de la recherche en sciences économiques et politiques. L'une des caractéristiques de la bonne gouvernance est que les institutions et les procédures mises en place combattent la corruption et les comportements corrompus. La promotion de la bonne gouvernance et la lutte contre la corruption sont donc intimement liées.

⁵³ Kaufmann, Kray et Zoido-Lobaton, 1999, 2002 ; Kaufmann, Kray et Mastruzzi, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

⁵⁴ Depuis Kaufmann D., Kray A., Mastruzzi M., 2003

⁵⁵ En référence à l'édition de 2008: KAUFMANN D., KRAY A., MASTRUZZI M., "Governance Matters VII: Governance Indicators for 1996-2007", World Bank, *Policy Research Working Paper* No. 4654, juin 2008

2.4.3.2. Les indices agrégés et la mesure subjective de la corruption

L'ONG Transparency International a imposé sa notoriété sur la scène internationale, en termes d'établissement des classements des pays, dès le milieu des années 1990 avec son Indice de Perception de Corruption (IPC). Parallèlement à la fin des années 1990, l'Institut de la Banque mondiale a également mis à disposition de tous une base d'« Indicateurs mondiaux de la gouvernance » (WGI), qui mesure la qualité institutionnelle des pays et qui comprend l'Indicateur de Contrôle de Corruption (ICC). La BM propose ainsi une autre mesure d'appréciation du niveau de la corruption. Les deux indicateurs (IPC et ICC) offerts par ces deux organisations sont désormais les principales mesures de la corruption utilisées dans les analyses empiriques. Par leur disponibilité et l'importance de l'échantillon (nombre des pays et années couvertes), ils ont acquis une notoriété mondiale et ont fourni de nouveaux outils d'analyse aux recherches académiques.

2.4.3.2.1. Les mesures de corruption par la TI

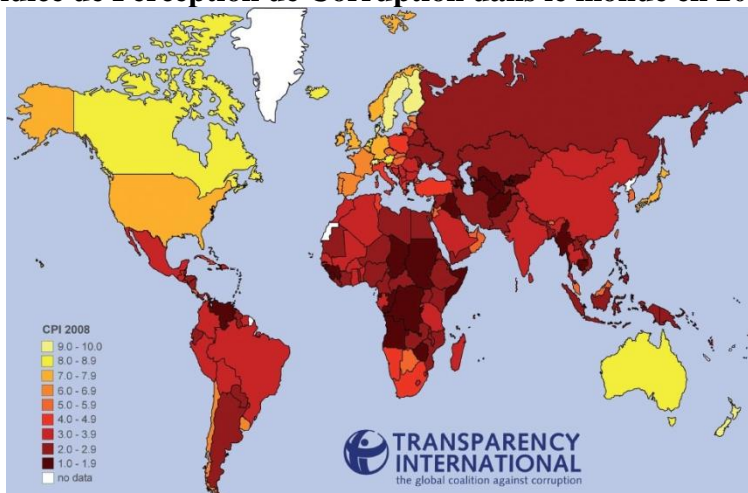
La Transparency International est créée en 1993 par un ancien membre de la Banque mondiale, Peter Eigen, et devient la principale organisation non gouvernementale internationale consacrée exclusivement à la lutte contre la corruption. TI, qui comprend actuellement plus de cent sections nationales de par le monde, a son secrétariat général basé à Berlin en Allemagne. Après plus de quinze ans d'existence, cette ONG a acquis une réputation solide et une crédibilité incontestable. Étant exclusivement spécialisée dans la lutte contre la corruption à travers le monde, elle propose une large gamme d'outils d'analyse et d'évaluation de la corruption aux niveaux nationaux mais aussi au niveau international. En effet, cette organisation produit l'indice de corruption le plus référencé dans le monde, ainsi que des estimations de la petite corruption et de la corruption des multinationales. TI, grâce à l'équipe de Dr Johann Graf Lambsdorff (Université de Passau, Allemagne), établit l'Indice de Perception de Corruption (IPC). Cet indice est l'un des plus utilisés dans le monde académique ainsi que dans les travaux des organismes publics. En effet, depuis la première publication de l'IPC en 1995, de nombreux économistes, politologues et sociologues se servent de l'IPC comme point de départ pour étudier les causes et les conséquences de la corruption. Plus encore, l'indice IPC de TI est à l'origine de l'inscription du problème de corruption dans les agendas politiques au niveau international.

IPC est un indice composite qui se veut être l'évaluation du niveau de corruption des secteurs publics du pays à travers la perception que les experts en ont. L'IPC est axé sur la corruption dans le secteur public et la définit comme l'abus d'une charge publique à des fins d'enrichissement personnel. Les sondages utilisés pour établir l'IPC posent des questions en rapport avec l'abus d'un pouvoir officiel dans un intérêt personnel (par exemple, la corruption d'agents publics, les pots-de-vin dans le cadre de marchés publics, le détournement de fonds publics) ou des questions qui sondent la fermeté des politiques dans la lutte contre la corruption, incluant, de ce fait, la corruption administrative et la corruption politique. Les notes établies dans le cadre de l'IPC reflètent l'opinion des experts installés à la fois dans des pays industrialisés et dans des pays en développement, ainsi que l'opinion des milieux d'affaires et d'analystes-pays. L'ampleur de la corruption reflète la fréquence des paiements illégaux et les entraves qui en résultent pour les entreprises.

L'IPC classe les pays sur une échelle de zéro à dix, zéro indiquant un degré de perception de la corruption élevé et dix, un degré de corruption perçue comme faible. La force de l'IPC réside dans la combinaison de multiples sources de données (minimum trois) en un seul indice, ce qui augmente la fiabilité de chaque note individuelle. L'IPC est alors un indicateur des indicateurs, qui compile des données en agrégeant les différentes sources indépendantes en un seul indicateur synthétique. Le principe fondamental de construction de cet indicateur est de rééchelonner les données disponibles et d'en calculer la moyenne. Pour une année

donnée, les informations sur les trois années précédentes sont prises en compte et traitées comme s'il s'agissait de sources indépendantes. Cette procédure introduit une forme de lissage. À ses débuts, en 1995, l'IPC couvrait 41 pays et utilisait sept sources de World Competitive Report, Political & Economic Risk Consultancy Ltd et de Business International NY. En 2009, cet indice couvre 180 pays et utilise 13 sources des onze organisations comme le Forum économique mondial, Economist Intelligence Unit, Freedom House, UNECA et quelques d'autres. Ainsi les études majeures de la corruption dans le monde sont réunies dans cet indice.

Indice de Perception de Corruption dans le monde en 2008



D'après le classement des pays en 2008, le Danemark, la Suède et la Nouvelle-Zélande sont les pays perçus comme les moins corrompus du monde. En bas du classement, on retrouve sans surprise les pays en conflit militaire comme l'Afghanistan, l'Irak ou des pays très instables comme la Somalie ou le Soudan. Avant l'intégration des pays comme l'Irak dans le classement, Haïti était pendant des années perçue comme le pays le plus corrompu, désormais c'est la Somalie. La fiabilité de l'IPC diffère cependant selon les pays. L'indice est particulièrement fiable lorsque l'on dispose d'un nombre élevé de sources qui fournissent des évaluations relativement cohérentes (un intervalle de confiance restreint).

Complémentaire à l'IPC, TI établit également le *Baromètre mondial de la corruption* (BMC) qui s'intéresse désormais à l'opinion du grand public dans 69 pays (en 2009). Cette mesure procure les évaluations de la population et est en ce sens complémentaire de l'IPC car basé sur l'opinion des experts. Le Baromètre, lancé pour la première fois en 2003, est un sondage d'opinions publiques sur les perceptions, les expériences et les attitudes à l'égard de la corruption. Le Baromètre est généralement réalisé pour le compte de TI par Gallup International, dans le cadre de son sondage « La voix du peuple »⁵⁶. Le Baromètre est un sondage dans lequel on demande aux personnes d'exprimer leur opinion pour savoir quels sont les secteurs publics et les grandes institutions (partis politiques, parlement, pouvoir judiciaire, etc.) les plus corrompus, quelles sphères de la vie (famille, affaires ou la politique) sont les plus affectées par la corruption, et quelles mesures sont prises par leur gouvernement pour lutter contre cette dernière. L'enquête établit les statistiques sur le pourcentage des personnes déclarées avoir versé un pot-de-vin. Il est de 28% dans les États Nouvellement Indépendants et de 24% en Afrique subsaharienne. Les ENI ont connu une forte progression de ce chiffre depuis 2005.

Par ailleurs, TI développe des études nationales, *National Integrity System*, fournissant ainsi une évaluation détaillée du système anti-corruption des pays particuliers. Elle a ainsi établi depuis 2001 plus de 50 NIS. Ces études sont basées sur le concept d'intégrité comprenant les

⁵⁶ *Voice of the People* <http://www.gallup-international.com/>

éléments indispensables à la transparence et la responsabilité dans la société. En complément des autres évaluations de TI (IPC, BMC), les études qualitatives de NIS permettent la formulation des recommandations, des objectifs et des stratégies nationales de lutte. Les études sont réalisées par les experts et les chercheurs locaux, ce qui garantit normalement une représentation fidèle de la réalité nationale.

2.4.3.2.2. L'Indice de Contrôle de Corruption de la Banque mondiale

Depuis la fin des années 1990, l'Institut de la Banque mondiale a mis en place une base d'« Indicateurs mondiaux de la gouvernance » (WGI), qui mesure la qualité institutionnelle des pays. Parmi les six indicateurs issus de cette base, l'Indicateur de Contrôle de la Corruption (ICC) est le plus directement comparable à l'IPC de TI, avec lequel il montre de nombreuses similitudes mais se différencie toutefois sur quelques points (Razafindrakoto & Roubaud, 2006). Il s'agit également d'un indicateur composite de perception de la corruption, combinant différentes sources, où prédominent les déclarations d'experts et d'hommes d'affaires. Mais l'ICC intègre des sources primaires présentant une plus grande hétérogénéité (nature des répondants et des questions posées), en prenant en considération d'autres types de perceptions comme, par exemple, celles formulées par les ménages. La construction de l'ICC fait appel, comme l'IPC, aux dizaines d'indices issus des grandes organisations internationales telles que EIU ou Freedom House, et procède à une pondération des sources afin de les agréger dans un indicateur composite. L'ICC diffère de l'IPC par les procédures de standardisation des sources primaires en vue de leur agrégation, et de précision des indicateurs composites.

La procédure de construction des indices est composée de onze étapes que Oman et Arndt (2006, p.113-121) nous présentent dans une étude du Centre de développement de l'OCDE. En premier lieu, KKZ identifient les indicateurs qu'ils jugent utiles ou plutôt pertinents pour la construction d'un indicateur, nous nous intéressons ici seulement à l'ICC. D'une manière générale, les organisations internationales mettent l'accent sur les volets différents de la gouvernance. L'indicateur KKZ, qui repose sur une apparente diversité des sources et des critères utilisés, traite en réalité la gouvernance économique. L'ICC ne retient que les indicateurs de l'année, ce qui permet de relativement mieux saisir les évolutions d'une année sur l'autre. À la différence de l'IPC, il n'impose pas un minimum de trois sources pour inclure un pays. Ainsi la première année de l'ICC, près de 12% des pays ne comptaient que sur une seule source pour établir l'indicateur. Selon les auteurs, ils ne sont plus que 4% en 2007 (huit pays, KKM, 2008, p.32)⁵⁷. Si plusieurs indicateurs de la même source paraissent pertinents, on calcule la moyenne simple de ces indicateurs. Comme tous les indicateurs d'une même source ont été amalgamés en un seul indicateur, nous disposons d'autant d'indicateurs que de sources. Pour l'ICC, depuis 2006, il y a 24 sources et donc 24 indicateurs de corruption à combiner. Puis les auteurs cherchent à déterminer si telle ou telle source couvre un nombre suffisant de pays dans des catégories de revenu et des régions différentes pour être qualifiée de « représentative ». Pour l'ICC en 2007, sept sources sont jugées représentatives, six d'entre elles sont des évaluations d'experts et cinq sont produites à des fins commerciales.

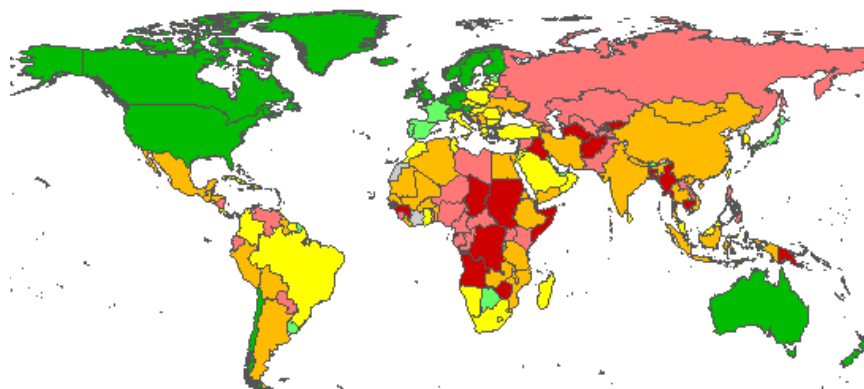
Ensuite, les auteurs rassemblent les sources représentatives dans un indicateur composite provisoire où chaque source est pondérée en fonction du degré de corrélation mutuelle. Généralement, les pondérations attribuées à chaque source varient d'un indicateur à l'autre, d'un pays à l'autre. Plus une source est étroitement corrélée aux autres, plus elle obtient une pondération importante dans le calcul de l'indicateur composite. Autrement dit, la procédure d'agrégation attribue moins de poids aux sources qui s'écartent de la majorité. La corrélation des sources primaires entre elles est interprétée comme une forme de validation indirecte de leur pertinence. Le poids accordé aux valeurs de chaque source est inversement proportionnel

⁵⁷ Au regard de la base des données sur l'ICC dans KKM, 2008 p.94-96 et celle proposée sur www.govindicators.org les pays avec seulement une source sont au nombre de 16 soit plus de 7% de l'ensemble.

à la variance de l'erreur par rapport aux autres sources utilisées, ceci avec l'hypothèse irréaliste de l'absence de corrélation entre les erreurs des sources différentes. La place dominante dans la construction de l'ICC est attribuée à l'indice de corruption de Freedom House⁵⁸. En effet, à lui seul, l'indice représente un quart de l'ICC (poids dans la pondération dans l'indice de 2008 de 0,24), telle est la tendance depuis son inclusion en 1998⁵⁹. Les sources non représentatives servent à déterminer la variance d'erreur. Une pondération est attribuée aux sources non représentatives en calculant leur corrélation avec les sources qui pèsent le plus. Enfin, KKZ agrègent toutes les sources en fonction de leurs pondérations dans l'indicateur composite final l'Indice de Contrôle de Corruption.

L'ICC apparaît comme une mesure quantitative continue normalisée (variable centrée et réduite), dont l'intervalle de variation est globalement compris entre -2,5 (niveau élevé de corruption) et +2,5 (niveau minimal). Il est accompagné de mesures d'un intervalle de confiance. Étant donné que par construction, l'ICC est centré, l'évolution du score d'un pays d'une année à l'autre doit être interprétée comme la variation de la position relative d'un pays par rapport à la moyenne des pays inclus dans l'échantillon une année donnée, et non comme une amélioration ou une dégradation dans l'absolu.

Indice de Contrôle de Corruption dans le monde en 2008



Source : Kaufmann *et al.* (2009)

Pour une représentation graphique, ainsi qu'une lecture aisée des résultats, un code tricolore permet de classer un pays selon la qualité de chacun des six composantes de la gouvernance. Les nuances du vert signifient un fort niveau de contrôle de la corruption, le jaune un contrôle fragile et le rouge lorsqu'un pays est en crise de gouvernance. Ainsi, par exemple, l'Azerbaïdjan – le *Best reformer* du Doing Business 2009 – est au plus bas du classement. La situation est également difficile dans la région d'Asie centrale et d'Afrique centre-est. À l'inverse, les pays du Nord de l'Union européenne ainsi que le Canada ou Singapour présentent de meilleurs résultats.

2.4.3.3. Usages et limites des indices de corruption

Le succès de l'IPC dépasse toutes les attentes du début des années 1990. Le recours à l'IPC a dépassé son cadre d'origine, devenant un outil aux fins pragmatiques. D'ailleurs, à chaque publication de l'indice (fin septembre de chaque année), médias et hommes politiques

⁵⁸ L'indice de Freedom House a deux sources : l'indice de corruption dans "Nations in Transit" et indice Anti-Corruption and Transparency dans "Countries at the Crossroads". Le premier est établi à travers une série de questions sur le fonctionnement des administrations, qualité du système de dénonciation et information, l'existence des lois etc. Le second pose quatre critères sur l'environnement institutionnel. (www.freedomhouse.org)

⁵⁹ Le poids attribué à chaque source dans la construction des indices agrégés de WGI est disponible sur www.govindicators.org. En 1996 sept sources, Economist Intelligence Unit (EIU), Institute for Management Development World Competitiveness Yearbook et Political Economic Risk Consultancy Corruption in Asia Survey, représentent 70% de la valeur de l'indice finale (poids dans l'agrégation de 0,69)

s'affolent. Les organisations internationales s'y réfèrent souvent lorsqu'il est question d'élaborer des programmes en direction des pays du tiers-monde. Une crédibilité forte est accordée à cet indice grâce à une validation indirecte par la corrélation, par l'impact et une légitimation par l'usage. Ce qui, néanmoins, n'assure pas qu'il y ait un lien effectif entre l'indicateur subjectif et le niveau réel de la corruption. La question de l'adéquation entre perceptions et réalisations reste entière, c'est une critique valable pour l'ICC également. Les auteurs créateurs de l'ICC le trouvent supérieur à l'IPC (KKM, 2004, p.32-39) car il supprime la confusion entre la corruption, les dysfonctionnements administratifs, les mauvaises performances de la justice, etc. La forte corrélation entre les deux indices confirme que la notation de la perception de la corruption par les experts est en fait la notation de la gouvernance (Cartier-Bresson, 2008, p.53). Par ailleurs, la forte corrélation entre les deux indicateurs ainsi que des intervalles de confiance du même ordre de grandeur, en dépit des différences dans leur mode de construction, s'expliquent en partie par leur dénominateur commun: l'ensemble des sources primaires de l'IPC sont dans l'ICC.

En effet, il existe une corrélation suffisante entre la plupart des sources utilisées pour la production des indicateurs de la corruption, ce qui indique que les différentes institutions appréhendent bien un phénomène commun. Ainsi les deux principaux indices de corruption, IPC et ICC, sont fortement corrélés entre eux (Treisman, 2000). Ceci peut être expliqué par le fait qu'au départ, plusieurs ressources de TI et BM étaient les mêmes. Cette critique a été entendue par les deux organismes et la BM notamment a cherché à diversifier ses sources. Toutefois, aujourd'hui, les deux institutions utilisent les enquêtes de EIU, de Freedom House, de la Banque Africaine pour le Développement, ou de WEF ainsi que l'indice de Bertelsmann Foundation ou le classement de l'ancien World Markets Research Centre. En fait, la BM utilise l'ensemble des sources qui servent à construire l'IPC. Plus encore, TI utilise Country Policy and Institutional Assessments de la BM ; et la BM utilise le Baromètre de TI. Par ailleurs, l'une des sources de la BM est l'indice de la liberté économique de Heritage Foundation, qui lui-même intègre l'IPC. Nous obtenons ainsi un coefficient de corrélation d'ordre de 0,9. Il n'y a pas de doute que IPC et ICC étudient la même chose, mais le degré de l'interdépendance de leurs sources est certainement la principale raison⁶⁰.

La multiplication des bases de données internationales sur la corruption a largement favorisé l'émergence d'une véritable « industrie » de *l'économétrie de la corruption*. La généralisation de l'usage de cet indicateur par différentes communautés influentes à l'échelle internationale (monde académique, investisseurs, donateurs, etc.) constitue une puissante forme de légitimation. Les nombreux travaux économétriques sur les causes et les conséquences de la corruption (Levine, Tsirik 2008), utilisant cet indicateur, mettent en évidence un lien significatif entre la corruption (dans le sens attendu : la corruption est néfaste) et toute une série de phénomènes de la sphère réelle, économique et sociale (croissance, investissement, exportation, éducation, pauvreté, etc.). Depuis l'article fondateur de P. Mauro (1995) sur les liens entre la croissance et la corruption, la littérature empirique a connu un développement exponentiel. L'IPC a alors été utilisé pour tester le lien entre la corruption et la croissance (Tanzi & Davoodi, 2000 ; Pellegrini & Gerlagh, 2004), le développement humain (Johnson, 2005), les flux d'IDE (Wei, 2000a ; Lambsdorff, 2003), la rémunération des fonctionnaires (Rijkeghem & Weder, 2001), ou la concurrence internationale (Treisman, 2000). L'indice de la Banque mondiale a été également utilisé pour tester les liens entre la corruption et la croissance (Easterly & Levine, 2002; Rock & Bonnett, 2004), la libéralisation commerciale (Knack & Azfar, 2003), les inégalités (You & Sanjeev, 2005), ou l'économie informelle (Friedman *et al.*, 2000). Toutefois, sur près d'une centaine d'études récentes portant sur les conséquences de la corruption recensées par Dreher et Hertzfeld (2005), près de la moitié des études empiriques utilisent l'indice de l'ICRG, environ un quart est basé sur l'IPC et à peine

⁶⁰ Pour une analyse en détails de l'interdépendance des sources entre IPC et ICC voir KNACK S., 2006

plus de 10 % sur l'ICC. Néanmoins, comme le soulignent Razafindrakoto et Roubaud (2006), ce que prouve cette littérature abondante est qu'un certain nombre de variables économiques et sociales sont liées à la perception de la corruption et non à la corruption elle-même.

Une caractéristique commune de ces deux indices est d'être des *indicateurs subjectifs*, c'est-à-dire que les faits et leur interprétation reposent sur des jugements et des perceptions subjectifs. En effet, l'IPC et l'ICC mesurent le niveau *préssumé* de la corruption plutôt que le niveau *réel* (Bill de Maria, 2008). Ces indices prennent en compte la connaissance des pays par chaque répondant de façon subjective. Cette connaissance peut être récente, lointaine ou formée pendant une longue période ; l'indice présente alors beaucoup d'inertie car les perceptions ne connaissent pas les limites d'une année calendaire. Les impressions d'un répondant sont fondées sur sa propre bonne ou mauvaise expérience formée sur une longue période. Par ailleurs, les experts sont sensibles à des facteurs exogènes communs ; par exemple, ils auront tendance à mieux noter, toutes choses égales par ailleurs, les pays dont les performances économiques sont les meilleures (en termes de croissance, d'investissement ou d'exportation), et donc à y sous-estimer la corruption. Ainsi, l'attribution de meilleures notes à des pays dotés de réglementations facilitant le licenciement (comme le fait le rapport "Doing Business") répond à des a priori idéologiques. La dénonciation de cas de corruption dans les médias, peut-être justement parce qu'une politique active anti-corruption a été mise en place, peut inciter les experts à juger la corruption élevée ou en hausse alors que c'est la situation inverse qui prévaut. De la même manière, l'existence de lois spécifiques contre la corruption n'implique pas automatiquement un niveau moindre de corruption, car cela dépend surtout de l'application de ces lois. La critique de subjectivité est atténuée par la quantité de sources utilisées – l'abondance qui pose à son tour le problème de savoir ce que l'on mesure précisément. De plus, chaque indicateur étant issu de sources de données élaborées selon des perspectives ou des concepts différents, le modèle agrégé semble ne pas être en mesure de rendre compte de chaque situation particulière. Procéder à une comparaison des niveaux de corruption entre des différents pays au moyen d'indicateurs agrégés semble être une méthode peu fiable.

Les principales critiques adressées à l'IPC et l'ICC touchent à la fois les *procédures statistiques* permettant de transformer les sources primaires en indicateurs composites, et les considérations sur l'impact et la portée des indices. La méthodologie des indices a constamment été critiquée : sur les choix des sources primaires, la sélection des experts, la méthode de pondération et les procédures d'agrégation, etc. Les critiques de ceux qui se trouvent au bas du classement, soutiennent que ces perceptions ont un caractère subjectif et ne peuvent être considérées comme correctes ou représentatives, qu'elles émanent d'un groupe étroit de gens, en l'occurrence des hommes d'affaires ; qu'elles peuvent refléter non pas l'incidence réelle de la corruption mais l'ouverture de la société et/ou la couverture médiatique des scandales de corruption, et que ces sondages ne sont pas standardisés dans différents pays, ce qui par conséquent soulève la question de la rigueur (Shaukat H, 2004). Les deux indices affichent le même biais en faveur des enquêtes auprès des entreprises et des évaluations d'experts, les deux tendant à être orientées vers les intérêts et les perceptions d'investisseurs et d'entreprises relativement importantes du secteur formel. Le choix des sources primaires, massivement basées sur le point de vue des experts et des hommes d'affaires, réduit le poids accordé aux «voix discordantes», que pourraient apporter d'autres groupes d'intérêts. Du fait de ce choix des répondants, ces indicateurs agrégés de perception ont tendance à se focaliser principalement sur la corruption qui affecte les grandes entreprises, notamment celle liée au commerce international et aux investissements directs étrangers (Razafindrakoto, Roubaud 2006, p.11). TI a répondu à cette critique avec la production du Baromètre qui est fondé sur l'opinion publique. Et KKM ont intégré des sondages du public : neuf sources dont seulement une représentative. Le caractère subjectif et le principe de perception sont facilement reprochés aux indices, même après quinze années d'existence.

Avec les deux indices, il faut éviter de *comparer des pays* dont les scores sont proches car les marges d'erreurs sont assez grandes. Par exemple, en 2008, l'IPC était de 2,2 pour le Kazakhstan et de 2,1 pour la Russie. La Russie est alors perçue comme la plus corrompue des deux. Mais l'écart type associé à ces indices est de 0,7 et 0,6. En toute rigueur, il n'est donc pas possible de dire avec certitude lequel des deux pays est le plus corrompu. Pour certains pays d'Afrique (Érythrée, Tunisie, Togo), du Moyen Orient (Émirats Arabes Unis, Jordanie, Koweït) mais aussi pays d'Europe (Italie), l'écart type dépasse largement un point. De la même manière, si on utilise l'ICC, au vu des intervalles de confiance, il n'est pas possible de dire qui du Kirghizstan (score de $-1,1/\pm 0,13$), du Turkménistan ($-1,21/\pm 0,14$), du Kazakhstan ($-0,88/\pm 0,12$) ou du Tadjikistan ($-0,86/\pm 0,13$) est le plus corrompu. L'indicateur permet d'apprécier seulement les positions relatives des pays par rapport à la moyenne. La comparaison entre les pays n'est pas toujours pertinente avec ces indices, l'utilisation pour une comparaison dans le temps souffre également de grandes faiblesses.

Lors des *comparaisons dans le temps* avec l'IPC les notes n'évoluent que lentement d'une année sur l'autre. Cet indice intègre les informations sur les trois années précédentes qui sont traitées comme s'il s'agissait de sources indépendantes. Cette procédure limite la lecture contemporaine des évolutions observées d'une année sur l'autre. À quelques exceptions près, les plus fortes variations sont observables pour les pays qui obtiennent des scores moyens ou faibles à l'échelle de la perception de la corruption. Une partie de ces fluctuations est certainement due à l'augmentation du nombre d'enquêtes disponibles. Ainsi, la Géorgie a perdu 25% de sa note, avec le même écart-type, lorsqu'entre 2002 (note 2,4) et 2003 (1,8) le nombre d'enquêtes est passé de 3 à 6. Mieux encore, l'Ukraine a connu une baisse de sa note de près de 44% en passant de dix enquêtes en 1999 (note de 2,6) à sept en 2000 (1,5). L'année suivante, elle connaît une hausse de 40% avec une seule enquête en moins (six et une note de 2,1)⁶¹. Dans certains cas, les oscillations laissent perplexes, les écarts étant tels qu'il est difficile de les attribuer raisonnablement à une modification de la situation des pays. À noter que la présence ou l'absence des résultats de BEEPs dans les sources primaires modifie considérablement les résultats de nombreux pays en transition. La comparaison dans le temps pour un seul pays aurait plus de sens si l'indice était toujours basé sur la même palette de sources.

L'analyse de la dynamique avec l'ICC pose également des problèmes liés à la fois aux imprécisions statistiques inhérentes et aux variations de la composition de l'indicateur. Kaufmann *et al.* (KKZ, 2002) proposent une règle empirique pour identifier les évolutions réelles des résultats en déterminant les pays dont les changements de résultats dans le temps sont suffisamment importants par rapport à la taille de leurs intervalles de confiance. Ainsi une évolution a effectivement eu lieu si, en comparant les résultats de deux périodes, les intervalles de confiance ne se chevauchent pas. Kaufmann *et al.* (KKM, 2005) construisent, en plus de leur modèle statique original, un modèle dynamique conçu pour comparer des résultats de performances des pays en matière de gouvernance. Ils publient depuis, chaque année, la liste des pays qui ont connu d'importantes évolutions dans les résultats entre 1998 et l'année en question. Ainsi, sur la période de 1998 à 2007, un tiers des pays (85 pays ou 31%) ont connu des changements significatifs dans au moins un indicateur. Par exemple, pour l'ICC, parmi les pays en transition, la Pologne a connu une importante détérioration de l'indice sur cette période, à l'inverse de l'Ukraine ou de l'Estonie qui affichent des améliorations significatives (KKM, 2008, p.35). Selon les calculs des auteurs, la Géorgie ne fait pas partie des pays ayant connu des changements notables et, pourtant, son ICC est passé de $-1,12 (\pm 0,41)$ en 1996 à $-0,38 (\pm 0,12)$ ce qui remplit les conditions annoncées par les auteurs pour une comparaison temporelle. Seule l'Estonie affiche également une amélioration dans un autre indice de gouvernance, celui de l'État de droit. Au vue des intervalles de

⁶¹ La liste des sources utilisées par pays, non seulement leur nombre, n'est disponible qu'à partir de 2007

confiance et de variations de l'ICC, on a envie de dire que la majorité des pays ne connaissent pas d'évolution (où tous ont le même rythme de changement) ; les changements dans les résultats peuvent être vus seulement comme une précision de plus en plus importante de l'estimation.

Depuis sa création en 1995, l'IPC a servi à stimuler un débat constructif sur la question de la corruption. À la suite de sa publication, certains pays ont entrepris des réformes importantes pour lutter contre celle-ci. Selon le Dr Peter Eigen⁶², président de TI, “la publication de l'Indice de Perception de la Corruption 1998 est un signal de mobilisation lancé aux leaders politiques et au public, signifiant qu'il est temps de s'attaquer au problème de la corruption qui envahit de nombreux pays”. Dans la plupart des cas, les indicateurs de gouvernance aident les investisseurs étrangers et les bailleurs dans leurs prises de décision. Le Millenium Challenge Corporation (MCC) américain s'appuie sur des indicateurs composites de gouvernance pour décider de l'éligibilité à l'allocation de son aide. Cinq des seize indicateurs utilisés proviennent de la série KKZ. L'indice de corruption à une valeur décisive : si un pays obtient un score en dessous de la moyenne, il ne peut prétendre à l'aide de la MCC. Pourtant, les auteurs fondateurs de l'IPC et de l'ICC mettent en garde et interdisent l'utilisation de leurs indices à des fins d'appréciation des performances publiques et d'attribution de l'aide publique.

Conclusion 2.4

La lutte contre la corruption est désormais reconnue comme un défi au développement (Objectifs du Millénaire pour le développement, PNUD). D'ailleurs, pour sensibiliser la population à ce problème, l'Assemblée générale de l'ONU (résolution 58/4 du 31 octobre 2003) a déclaré le 9 décembre « Journée internationale de lutte contre la corruption ». L'émergence des indices de corruption de deuxième génération a donné des outils pratiques pour la conception des politiques de réforme de l'État et du marché. Les indicateurs composés connaissent une série de faiblesses et de biais (Soreide, 2005) : le biais de la définition et de la délimitation de l'objet de l'étude, généralement l'élément “offre de la corruption” n'est pas pris en compte, les perceptions d'individus ne sont pas dignes de foi, l'information fournie par les indices est contestable et inconstante, d'où un apport incertain dans les études empiriques, d'autant plus que les estimations pour les pays pauvres sont les plus fortuites. Toutefois, le choix d'utiliser les enquêtes d'opinion est justifié par la difficulté intrinsèque d'obtenir des mesures de la corruption objectives et fiables. Malgré les critiques constamment apportées, et perpétuellement intégrées dans la méthodologie, ces indices sont les seules mesures exploitables pour des études internationales.

⁶² http://www.transparency.org/news_room/latest_news/press_releases/1998/1998_09_22_cpi

Section 2.5 :

Les limites des paradigmes économiques de la corruption

La littérature économique sur la corruption est à l'heure actuelle très fortement dominée par des études microéconomiques d'origine anglo-saxonne. Nous appelons théorie orthodoxe de la corruption les approches libérales néo-classiques, qui définissent la corruption comme un abus de la fonction publique au profit d'intérêts privés. Pour ce type d'analyse (*Public choice* et *Principal-agent*), il existe cinq variables explicatives de la corruption (Cartier-Bresson, 2008, p.64) : l'asymétrie de l'information, le monopole discrétionnaire conféré aux fonctionnaires, l'absence du sens des responsabilités, la faiblesse des sanctions et l'importance des rentes publiques à capter. Le succès de l'approche économique de la corruption s'explique notamment par son aspect global qui intègre une philosophie politique (le libéralisme), une méthodologie (l'individualisme méthodologique et l'utilitarisme) ainsi que des propositions d'action (réduction de la taille de l'État).

L'approche économique de la corruption étudie celle-ci à partir des hypothèses traditionnelles de la microéconomie dans laquelle les avantages et les coûts (probabilité et dureté de la sanction) de l'acte de corruption sont au cœur du modèle. En effet, selon les postulats de l'individualisme méthodologique, les individus suivent tous la même logique utilitariste, c'est-à-dire que les acteurs ont différentes fonctions d'utilité fixées a priori. Les entreprises et les industriels cherchent à s'assurer des positions privilégiées et offrent des pots-de-vin aux fonctionnaires. Les possibles rentes de position à capter feront augmenter les profits ; alors les acteurs privés consacrent des ressources rares à l'activité de recherche de rentes, qui prend facilement la forme de corruption. En plus des ressources consacrées à la corruption, les acteurs de la transaction de la corruption risquent des peines légales si leurs agissements sont dénoncés. Les politiciens veulent être réélus et sont alors sensibles aux revendications des groupes les plus puissants. En gagnant du soutien à travers la corruption, les hommes politiques risquent, en cas d'éclatement d'un scandale, de perdre leur position et liberté. D'ailleurs, la corruption politique se répand largement dans les pays où les institutions démocratiques sont faibles (représentation politique, libertés fondamentales). Les administrations jouissent d'un pouvoir discrétionnaire et en profitent pour s'enrichir et soutenir leurs amis. Toutefois, les fonctionnaires risquent de perdre leur emploi et de subir des sanctions lorsqu'ils abusent de leur pouvoir pour des profits privés. La corruption bureaucratique se développe lorsque l'administration est un organe mal payé, désorganisé et sans surveillance. De la sorte, il existe un marché où l'offre et la demande de corruption sont contrôlées par l'État. Actuellement, l'idée générale est que la corruption sera plus ou moins répandue en fonction de la capacité de l'État à mettre en place une bonne gouvernance, qui comprend l'amélioration du système de management public (la sélection des agents publics, les salaires, etc.), la responsabilisation des fonctionnaires, le renforcement de l'État de droit ainsi que l'édification d'une société civile vigilante.

La communauté internationale a saisi le problème de corruption vers la fin du XX^e siècle. Il était alors reconnu que la corruption sape la confiance de l'opinion dans les institutions politiques et aboutit à un mépris de l'État de droit ; elle fausse l'allocation des ressources, provoque un gonflement des dépenses dans les marchés publics et porte préjudice à la concurrence sur le marché. La corruption ferme aux plus pauvres l'accès à des services vitaux en imposant un prix extraordinairement élevé. Elle produit ainsi des effets dévastateurs sur l'investissement, la croissance et le développement. L'ensemble de ces hypothèses a été testé par des études économétriques, dont les résultats ont servi à ériger un nouveau programme de réformes pour la mise en place de la bonne gouvernance. Les tests économétriques sur des panels de pays soulèvent de nombreux problèmes de corrélations sans causalité, de manque de robustesse des modèles, de la pertinence des périodes, des données qualitatives et des

indicateurs retenus ou du choix des variables proxy. Pourtant les IFI usent de l'autorité des chercheurs pour promouvoir des arguments préconçus souvent inadaptés aux réalités des pays en développement.

L'approche normative standard de la corruption, issue du *public choice* et de la nouvelle économie institutionnelle, se trouve confrontée à plusieurs faiblesses. Avec le fondement de l'individualisme méthodologique, l'approche standard permet de décrire une forme particulière de corruption basée sur des relations marchandes, motivées par les gains quantifiables et qui constituent une déviance par rapport aux codes de conduite idéologique et légale bien précis. Toutefois, l'approche échoue à expliquer les comportements qui sont guidés par un tissu de codes sociétaux issus d'une longue histoire propre à chaque pays. L'individualisme méthodologique est le reflet de l'émergence de l'individualisme comme modèle d'une société occidentale moderne ; il est alors mal approprié aux sociétés dont les trajectoires sont divergentes. L'approche standard ignore l'importance des conflits sociopolitiques ou les rationalités sociales des politiques économiques, où l'allocation des rentes ne se fait pas toujours sur des considérations marchandes. L'approche universaliste de la corruption néglige les spécificités des pays, elle prône un modèle unique pour tous. L'hypothèse implicite, qu'on retrouve dans le paradigme de la bonne gouvernance, est que l'État-nation occidental serait le système politique le plus efficace pour amoindrir le niveau de la corruption. Suivant le fonctionnalisme libéral, toute société doit donc évoluer vers ce modèle de démocratie capitaliste, où les incitations et les sanctions feront disparaître la corruption. Les années de domination du libéralisme politico-économique pour inspirer les réformes n'ont eu que des effets très limités sur le niveau de corruption dans les pays concernés. La non-intégration des caractéristiques structurelles empêche de voir le côté systémique du phénomène ; les politiques de lutte sont alors inadaptées et échouent. Enfin, la corruption possède une grande vitalité et adaptabilité qui ne sont pas prises en compte par l'approche dominante qui reste statique.

2.5.1. Les postulats théoriques remis en cause

La lecture des relations entre le politique et la société à travers l'économie fut un succès pendant longtemps. Encore aujourd'hui, le paradigme dominant, dont le principal défenseur est la Banque mondiale, fait appel à plusieurs courants idéologiques appartenant à l'économie politique libérale (nouvelle économie politique, NEI, etc.) qui analysent les acteurs politiques comme des acteurs économiques. Ainsi l'individualisme méthodologique et le postulat de rationalité sont étendus à toute forme d'organisation ou d'institution, et notamment à l'État. Les principaux paradigmes d'économie positive de la corruption (*Public Choice*, *Principal Agent*) ont grandement contribué à la compréhension du phénomène de la corruption. Les recherches de ce courant, c'est-à-dire l'extension du paradigme néo-classique à la sociologie des comportements, présentent des diagnostics relativement riches, mais des résultats peu utilisables (Cartier-Bresson, 1992). En effet, ils conservent les hypothèses de l'individualisme méthodologique et des comportements rationnels maximisateurs. L'analyse de la corruption à partir de ces hypothèses appauvrit notre compréhension du sujet, car elle empêche de prendre en compte plusieurs dimensions relevant des questions de coordination des agents. Les concepts fondamentaux théoriques de l'approche économique de la corruption nous paraissent inappropriés. Nous appelons au rejet de l'individualisme méthodologique car il est clair que les individus ne poursuivent pas aveuglement la maximisation de leur fonction d'utilité ; leurs comportements sont coordonnés par un large éventail de logiques, de valeurs et de références qui sont souvent très éloignées de l'État de Droit à l'occidentale. En effet, un ensemble d'institutions formelles et surtout informelles déterminent les comportements des agents ; ainsi les comportements corrompus ne peuvent être systématiquement expliqués par la recherche d'accumulation matérielle. De tels comportements peuvent également être guidés par des pratiques coutumières solidement établies dans le pays, telles que la pratique du don

ou des offrandes. Nous appelons à une approche institutionnaliste de la corruption afin de mieux saisir les motivations des comportements de corruption. Plus encore, les sociétés « individualistes » sont le fruit de l'évolution des sociétés occidentales, elles diffèrent largement des organisations sociétales dans un grand nombre de pays. Avoir une approche à partir des individus fait perdre l'essentiel de la compréhension des sociétés dans lesquelles le référencement à un groupe, des réseaux, un clan, une ethnie, etc. est fondamental pour chacun, et leurs actions en sont dépendantes. Pour mieux comprendre l'enracinement de la corruption, et donc la meilleure manière de lutter contre, il faut adopter une analyse plus holiste et structuraliste afin de saisir l'influence des structures sociales ancrées dans l'histoire sur le développement du phénomène de corruption. D'une manière plus globale, l'universalisme du modèle a causé son inefficacité à apporter des réponses aux pays en développement et émergents dans leur lutte contre la corruption.

2.5.1.1. Le rejet de l'individualisme méthodologique

L'utilisation de l'individualisme méthodologique suppose une possibilité de représentation de phénomènes, telle que la corruption comme une agrégation de comportements individuels représentatifs. En effet, avec la méthodologie orthodoxe, tous les phénomènes collectifs sont réduits aux actions, interactions, buts, espoirs et pensées des individus ; ils sont alors expliqués à partir des propriétés et des actions des individus et de leurs interactions mutuelles. L'individualisme méthodologique est généralement critiqué pour son réductionnisme, qui l'empêche de rendre compte de la complexité des nombreux phénomènes socio-économiques, dont la corruption. En effet, la corruption, y compris la petite corruption, ne se ramène que rarement à une simple agrégation de comportements individuels, surtout lorsqu'elle est systémique (Médard, 2006). La dimension sociale du comportement ou les conflits d'intérêt entre les groupes sociaux sont absents du champ d'analyse.

Nous préférons, dans nos recherches, une méthodologie plus holiste et structuraliste, selon laquelle les propriétés des individus ne se comprennent pas sans faire appel aux propriétés de l'ensemble auquel ils appartiennent. Nous pouvons alors comprendre le phénomène de corruption, en tant que fait social, comme le résultat d'un système de structures dans lequel elle s'inscrit (qui sont, certes, des résultats de l'action des individus). En effet, suivant le postulat de E. Durkheim, la cause déterminante d'un fait social, comme la corruption, doit être recherchée parmi les faits sociaux antécédents, et non parmi les états de conscience individuelle. Nous considérons que le contexte et les structures sociales dans lesquelles évoluent les individus conditionnent et orientent beaucoup plus leurs actions qu'ils ne se guident eux-mêmes. C'est l'idée que les phénomènes socio-économiques, tels la corruption, ne peuvent être expliqués sans prendre en compte l'environnement institutionnel, i.e. les règles du jeu de la société dans laquelle elle a lieu. En effet, les individus sont socialisés, c'est-à-dire qu'ils sont le produit d'un groupe qui partage une certaine culture, des normes, etc. La démarche holiste prend pour entité de base non pas l'individu mais les groupes ; nous pourrions alors analyser la corruption non pas du point de vue d'un individu mais à travers les dynamiques qui animent les relations entre divers groupes de société. L'individualisme est le modèle de société occidentale moderne, mais de nombreuses sociétés sont, à l'opposé, organisées selon des tribus, clans et/ou réseaux socio-économiques. Ce ne sont alors pas les comportements individuels qui déterminent les issues mais bien les stratégies et les actions des différents groupes et clans. L'interprétation de la corruption doit intégrer les conflits socio-éco-politiques, où l'allocation des rentes ne se fait pas toujours sur des considérations marchandes mais, par exemple, en fonction de l'appartenance clanique. Les structures sociétales déterminent l'État dont les caractéristiques conduiront aux diverses formes de la corruption.

Toutefois, voulant dépasser le débat individualisme/holisme méthodologique, nous ne nous arrêtons pas à un holisme pur, car nous reconnaissons une interaction entre les individus et les structures sociales, les institutions. C'est la vision des recherches adoptant la méthodologie *holindividualiste* (Théret, 2000 ; Billaudot 2001 ; Defalvard 2002), qui ne prend pas pour point de départ ni l'individu ni la structure sociale, mais part d'entre les deux, entre l'acteur et le système. Selon cette approche, les individus et les groupes sociaux contribuent au changement des structures sociales et de l'environnement institutionnel. La production institutionnelle est donc inhérente à l'évolution historique. De notre point de vue, il est important de comprendre qu'à certains moments de l'histoire, les individus sont plutôt guidés par les structures sociales, il y a une sorte d'inertie comportementale, et à d'autres au contraire, ils sont actifs et modifient leur environnement institutionnel. L'analyse et l'explication des configurations diverses dans l'histoire permet de saisir les relations entre acteurs et structures.

Les pratiques corruptrices se développent dans un environnement socioculturel tolérant ou même incitatif. De ce fait, l'analyse de la corruption doit nécessairement tenter d'éclairer les explications socioculturelles de ce phénomène. La dimension sociale de la corruption s'insère dans la reproduction des systèmes politiques et sociaux. Le rejet de l'individualisme méthodologique nous amène donc à percevoir la corruption (Cartier-Bresson, 1992, p.583) comme un phénomène d'accumulation de richesses (rendue possible par l'existence de rentes) et de redistribution de celles-ci (nécessite un pouvoir de répartition). Nous avons alors affaire à un mécanisme de reproduction sociale, qui ne peut s'interpréter comme une simple pathologie. L'analyse des phénomènes de redistribution qui accompagnent les cas de corruption est en effet essentielle à la compréhension des effets structurants de celle-ci. Il est alors indispensable, à l'inverse des approches libérales, d'expliquer les liens de dépendances et d'interdépendances entre les acteurs.

2.5.1.2. L'abandon de la rationalité utilitariste

Le *mainstream* émergé à la fin du XX^e siècle propose une théorie générale du comportement humain où tout peut être expliqué par l'application, dans le cadre d'un système libéral, de *l'homo oeconomicus* et de la théorie des choix rationnels même aux phénomènes non marchands. Une telle approche ignore la diversité des valeurs des individus issues de l'histoire et de la culture de chaque société. Leur intégration dans l'analyse change radicalement la vision du phénomène de corruption.

La théorie libérale orthodoxe de corruption s'accroche à la figure de *l'homo oeconomicus* et à une analyse strictement utilitariste des comportements humains. Ce modèle considère que l'action de l'agent est entièrement déterminée par ses conséquences. Selon ces postulats, tout acteur est rationnel dans son action et toute action comporte un coût et un bénéfice. La rationalité est réduite à la capacité à comparer les alternatives et à être cohérent dans ses choix. Ces actes ont un coût, il faut donc un gain pour compenser ce coût d'opportunité. L'acteur adopte toujours la ligne d'action qui maximise la différence entre les coûts et les avantages (le calcul plaisirs/peines). L'approche en termes de coûts-bénéfices rend, par ailleurs, le formalisme mathématique plus aisé. Toutefois, la théorie des choix rationnels se trouve en échec devant les phénomènes caractérisés par des comportements individuels s'appuyant sur des croyances normatives et non conséquentialistes. Boudon (1996) souligne ainsi que la corruption politique est généralement un acte reprobé par les citoyens, pourtant ses conséquences sont objectivement négligeables et subjectivement inexistantes pour chacun. Autrement dit, pour le citoyen ordinaire, le coût de la corruption est assez faible pour lui être insensible, voire invisible. Cette réaction ne peut donc être expliquée par les conséquences que la corruption entraîne pour l'individu. Boudon (2002) remarque d'ailleurs que le rejet de

la corruption tend à être d'autant plus marqué que ce phénomène est peu développé (pays de l'OCDE, par exemple), alors que, théoriquement, la corrélation doit être de signe opposé.

L'approche, en termes de choix rationnels, réduit la rationalité des acteurs à la rationalité instrumentale. Pourtant, la rationalité substantielle⁶³, même incomplète, ne peut être adoptée car elle est exogène à l'acteur, tandis que les acteurs individuels sont socialement situés. L'individu est inséré dans tout un ensemble de relations de parenté, d'amitié, de réciprocité et souvent les actions humaines sont guidées non pas par le calcul, mais par des ressources cognitives, ou par des considérations de type axiologique, par les valeurs de l'acteur (Boudon, 2004). La définition de la corruption comme un marché où s'échangent rentes et biens matériels ne peut pas prétendre à l'universalité. Elle ne peut s'appliquer a priori que dans un contexte où le marché est censé dominer et où les relations personnelles (famille, amis, ethnie, etc.) ne sont pas déterminantes. Par exemple, les pratiques d'offrir des cadeaux lorsqu'on s'adresse à un fonctionnaire pour un service dû (Blundo, DeSardan sur l'Afrique) ou en commençant des négociations commerciales (Klitgaard sur la Corée du Sud) ne peuvent s'expliquer par l'utilitarisme ; ce sont des pratiques que la tradition impose. L'explication des actes de corruption ne peut se limiter à la logique d'accumulation matérielle qui motiverait les individus. Les individus ne sont pas uniquement motivés par une logique de gains matériels et personnels : ils obéissent également à un système de valeurs⁶⁴. Contrairement à l'*homo oeconomicus*, l'individu « réel » peut faire ce dont il a l'habitude, ou ce que divers conditionnements (éthiques, familiaux...) lui prescrivent de faire. La rationalité des individus ne s'exerce pas dans le vide social, elle est construite dans son contexte socioculturel. Dans la méthodologie holindividualiste, la rationalité des individus est « située » dans la structure sociale et donc, dans son histoire. Ainsi, nous mettons en avant que les préférences des agents s'expliquent le plus souvent par le contexte institutionnel et cognitif de leur activité (Campbell, 2002). Il faut analyser les stratégies individuelles corruptives en les contextualisant dans les configurations et les contraintes des milieux économique, socio-culturel et politique dans lesquels elles opèrent, ce qui nous permettra de penser la corruption en termes de systèmes.

La principale faiblesse de l'approche orthodoxe de la corruption est que les normes, i.e. les règles et les lois, sont exogènes à l'action des individus. L'approche utilitariste néglige l'origine des préférences des agents ; dans l'analyse, c'est une variable indépendante de la situation dans laquelle l'agent évolue. Pourtant, les normes de la société sont au cœur des structures politiques et sociales. En effet, toute organisation est caractérisée par des règles formelles et informelles qui déterminent les structures des pouvoirs, mais qui échappent à l'analyse orthodoxe. Douglass North (1990) explique que les actions des individus sont contraintes par des règles formelles et des normes tacites de comportements qui rendent ces derniers prévisibles. Suivant cette logique, nous préférons dans notre analyse le paradigme de l'*homo institutionalis*, décrit notamment par Gruchy A. (1987), où la principale hypothèse à établir concernant les comportements individuels est que les individus dans une société suivent des règles, quelles que soient ces règles. Pour analyser la corruption, il est important de ne pas perdre de vue que dans les sociétés en voie de modernisation, les institutions qui orientent les comportements ne relèvent pas (pas toujours, pas encore) du même registre de valeurs qu'en Occident. Autrement dit, en raison notamment de la faiblesse de l'État de Droit, la référence au droit et à l'ensemble législatif n'est pas aussi systématique qu'en Occident. La définition orthodoxe (avec une idéologie rationnelle-légale) du phénomène, et plus particulièrement de ses causes, n'a qu'une portée limitée dans ces sociétés (avec une idéologie plus souvent patrimoniale). La systématisation des pratiques de favoritisme ou/et de clientélisme dans les pays en développement peut s'expliquer, par exemple, par la soumission

⁶³ La rationalité substantielle est la variante utilitariste de la rationalité instrumentale, elle s'oppose à la rationalité procédurale (Cf. : Billiaudot, 2004) que nous présentons dans le chapitre suivant

⁶⁴ A ce sujet *Revue du MAUSS* couvre largement le sujet

aux valeurs locales issues de l'histoire propre à chaque pays. L'absence ou la faiblesse de l'État de droit amène les individus à activer les institutions informelles, ces codes de conduites ancestrales qui structurent leurs choix. L'analyse du phénomène de la corruption oblige à intégrer dans l'analyse les institutions, et plus particulièrement les institutions informelles.

2.5.1.3. Critique de l'universalisme du modèle occidental

Une autre faiblesse importante des différents modèles élaborés pour expliquer la corruption a été la référence à un modèle, celui des démocraties occidentales. Cette vision est restrictive du fait de sa méthode normative en référence aux idéaux types wébériens et aux paradigmes néoclassiques. L'approche normative, par conséquent subjective, des théories orthodoxes de corruption met l'accent sur le rôle de l'action, individuelle ou collective, dans l'élaboration et l'accomplissement d'un « projet de société », d'un idéal type économique et social. La référence à une administration impersonnelle, à un système politique démocratique, à la prédominance du marché est essentiellement idéologique. Les énoncés normatifs de la théorie standard ont été testés empiriquement afin de légitimer une telle vision. La démarche positive des universitaires et des institutions internationales est, sans discussion, bénéfique, mais ne donne pas toujours de résultats indiscutablement convaincants.

Dans les États de Droit où domine la figure de la loi, où vie privée et publique sont séparées, où l'administration fonctionne selon les principes de rationnel-légal, la corruption est globalement considérée comme une transgression. Les effets de la corruption dans les économies efficaces des pays industrialisés provoquent des distorsions dans les systèmes d'incitations et conduisent, de ce fait, à une affectation inadéquate des ressources. Le coût social comprend à la fois les dépenses engagées dans les activités illégales de recherche de rentes, et les dépenses engagées dans la lutte contre la corruption. Pourtant, l'approche en termes de rentes et de séparation entre public et privé adoptée par les bailleurs de fonds pour comprendre la corruption est inopérante dans la majorité des pays en développement (détaillé en section suivante). Une telle conception de la corruption n'a de valeur heuristique que dans le contexte occidental. Les théories économiques écrites pour expliquer la corruption le font pour un système avec une bureaucratie voulue rationnelle-légale et des structures politiques de type démocratique. Les théories orthodoxes ne permettent pas ainsi d'expliquer les réalités de nombreux pays en voie de développement.

Dans l'approche standard, clairement universaliste, la corruption est définie comme l'utilisation des ressources publiques à des fins privées. Pour être opératoire, cette définition doit réunir plusieurs conditions (Lucchini, 1995, p.222-223). La sphère publique doit être formellement existante, ce qui dépend, entre autres choses, de la place qu'occupe la notion de l'intérêt général dans la culture politique d'une société. Lorsque cette notion est faible ou absente, l'État peut se trouver au service des intérêts privés. La référence à l'intérêt public présuppose le fonctionnement d'une administration rationnelle. Par ailleurs, l'État doit reposer sur des rapports équilibrés entre la force, le pouvoir et l'autorité (Dijkema *et al.*, 2008), sinon les capacités à corrompre sont renforcées. Enfin, si la société civile est faible, l'État peut lui-même devenir prédateur. Ainsi, la définition universelle de la corruption suppose l'existence d'une nette séparation entre la sphère publique et la sphère privée, une administration impersonnelle, ainsi qu'une société civile face à l'État. Le modèle de gouvernance, proposé par la BM, repose sur cette différenciation des trois piliers (public, privé, société civile) de l'organisation de la société, vision généralement très éloignée des réalités des nombreux pays du monde. L'absence d'une nette séparation entre la sphère publique et la sphère privée avec une société civile faible et opprimée fait échouer l'application du modèle orthodoxe dans les pays en développement. De nombreuses sociétés modernes sortent ainsi du champ d'analyse des théories standard, car elles ne remplissent pas

(ou qu'officiallement) les critères de ce qu'est un État occidental. Il nous paraît indispensable de compléter cette approche avec des analyses différenciant les types d'État.

La conception orthodoxe sous-entend l'existence d'une claire distinction entre pouvoir politique et richesse, où le détenteur de pouvoir doit considérer sa charge comme une fonction et non pas comme sa propriété. La corruption correspond alors généralement à l'exploitation de la fonction publique selon les lois du marché auxquelles obéit l'ensemble des rapports sociaux. Autrement dit, le développement de la corruption est favorisé lorsque le pouvoir, relié à une position officielle, est considéré comme une marchandise par celui qui occupe une telle position. Le pouvoir devient l'objet d'une transaction marchande. Une telle approche de la corruption ne rend pas compte des logiques de clientélisme et de réseaux de corruption prépondérants dans les pays en développement. En effet, nous pouvons facilement observer que la séparation des pouvoirs ainsi que des sphères public/privé n'est que officiel dans ces pays. Les États néo-patrimoniaux (Médard, 1991), à l'opposé de la démocratie occidentale, est la forme de système politique la plus répandue (Clapham, 1985 ; Erdmann, Engel 2007) dans le monde en développement. Dans les régimes néo-patrimoniaux, le public et le privé se confondent, et chacun exploite sa position publique comme une prébende ; la conception de la corruption comme une déviance perd tout son sens. Il est indispensable pour expliquer la corruption de construire l'analyse à partir des caractéristiques d'un État néo-patrimonial et d'étudier en détails ses relations avec la société et plus particulièrement l'économie.

L'approche orthodoxe implique l'existence d'un système administratif élaboré qui tendrait au mieux vers les critères de l'idéaltype wébérien d'une bureaucratie rationnelle-légale, autrement dit une société où domine la référence objective à la loi. La corruption est alors une altération de la fonction publique dans un modèle d'organisation sociétale et étatique propre à la culture politico-juridique de l'Occident où elle est qualifiée par le droit. La notion d'altération morale ou de non-respect des impératifs définis suppose l'existence d'individus capables de juger leurs actes en référence à une norme abstraite, le service de l'intérêt public, et sans considération d'intérêts personnels. L'observation des pays émergents et en développement nous fait plutôt remarquer une lourde bureaucratie patrimonialisée et une quasi absence de l'État de droit. La conception patrimoniale de l'État favorise le développement de la logique marchande dans la sphère publique (Lucchini 1995, p.226). Les concepts standard perdent le pouvoir explicatif dans les sociétés où les bureaucraties sont loin des critères canoniques de Weber, mais s'approchent plutôt des systèmes de gouvernance claniques. L'étude de la corruption gagnerait en profondeur en s'ouvrant à l'analyse des systèmes politico-bureaucratiques hybrides.

L'analyse orthodoxe de la corruption la voit comme une déviance par rapport aux normes et règles de comportements définis par les idéaux-types démocratiques. Les définitions de la corruption reposent sur une représentation de la société idéale et non sur la réalité des relations sociales. La notion de déviance suppose un acte isolé et relativement rare. Il est alors impossible d'utiliser cette approche afin d'analyser les pays où la généralisation de la corruption en a fait une norme plutôt qu'une exception. Le néo-patrimonialisme et le clientélisme sont les réalités des pays les plus corrompus. Le premier est l'opposition (même s'il y a parfois une coexistence) à une bureaucratie rationnelle, et le second est l'opposé d'une démocratie. Nous appelons au dépassement de l'ethnocentrisme de l'approche orthodoxe, qui nous empêche de comprendre les finalités constitutives du phénomène de corruption dans de très nombreux pays du monde.

2.5.2. La portée limitée du modèle dominant

La solution proposée aux problèmes des PVD était de construire un nouveau type d'État avec une économie de marché développé et un État post-wébérien de gouvernance. Hibou (1998)

met l'accent sur le manque de réalisme ainsi que le caractère « évangelique » du discours de la Banque mondiale. De nombreux auteurs (Ferguson, 1990 ; Hibou, 1998) ont souligné le fait que les réformes et les conditionnalités politiques en termes de *good governance* font partie du projet de dépolitisation qui vise à circonscrire le politique et à autonomiser l'économie par rapport au politique. Ce projet est présenté comme une réponse au fait que l'État est à la fois la cause et la solution au problème. Une réduction de l'État, de sa propriété et de son intervention dans l'économie, permettra de réduire les opportunités de corruption. Les organisations internationales, telles le FMI ou la BM, incitent ainsi les gouvernements nationaux non pas à une emprise sur la gestion de leur économie, mais à l'internalisation de politiques néo-libérales imposées de l'extérieur et à la dépossession de leur souveraineté par les marchés mondiaux (Herrera, 2004). La volonté d'instaurer ce nouveau paradigme de gouvernance dans les pays bénéficiant de l'aide internationale a eu des conséquences souvent désastreuses dans ces pays, allant jusqu'à la criminalisation de certaines régions. De nombreux spécialistes prédisaient que ces programmes, des remèdes « passe-partout » selon l'expression de Shah et Schacter (2004), n'offraient que peu de chances de succès.

Tableau 2.3 : Prêts cumulés de la Banque mondiale pour thème « Gouvernance du secteur public » et Moyenne régionale de IPC

	Moyenne régionale de l'IPC, 2000	BM (2001-2005), millions USD	Moyenne régionale de l'IPC, 2005	BM (2006-2010), millions USD	Moyenne régionale de l'IPC, 2010	BIRD et IDA (1990-2010), millions USD
Amérique Latine	3.93	4779.2	3.36	6661.9	3.43	17903.3
Afrique	3.16	3735.7	2.79	5285.1	2.86	13119.1
PECO et CEI	3.31	3122.2	3.14	3745.3	3.41	10439.7
Asie Est Pacifique	3.16	1733.7	3.07	4222.3	3.02	9343.8
Asie Sud	2.8 (Inde)	2928.3	2.48	2695.5	2.85	6667.9
Moyen Orient et Afrique du Nord	4.4	618.7	3.5	805.8	2.95	2262.1

Source : Construction auteur. Banque Mondiale Rapport Annuel 2005, 2010 et Transparency International
 Note : Plus la note de l'IPC est basse sur l'échelle de 10, plus le pays est perçu comme corrompu

La Banque mondiale ne cesse d'augmenter les crédits alloués pour l'amélioration de la gouvernance du secteur public où, comme le montre le tableau, dans l'ordre, les pays d'Amérique latine sont les premiers bénéficiaires sur ce poste, puis l'Afrique et les pays en transition. Toutefois, en observant les moyennes régionales de l'Indice de perception de corruption des bénéficiaires de l'aide de la Banque mondiale, nous pouvons constater une stabilité des niveaux de corruption depuis une quinzaine d'années. Par exemple, la région de l'Asie Est-Pacifique a connu une forte hausse des moyens alloués pour améliorer la gouvernance du secteur public durant les années 2000, pourtant aucune amélioration en moyenne dans la région, voire le contraire. Globalement, les fonds alloués n'ont pas apporté de renversement net dans les tendances régionales. Ce constat illustre l'idée que malgré l'augmentation constante des fonds alloués aux programmes pour la bonne gouvernance et la lutte contre la corruption, les succès sont rares et le phénomène n'a pas l'air de s'affaiblir au niveau international. D'ailleurs, l'IPC 2010 s'alarme sur la gravité de la situation, car plus de 40% des pays dans le monde sont considérés comme *très corrompus*⁶⁵.

2.5.2.1. Les résultats contrastés de l'application du modèle dominant

À l'aube du nouveau millénaire, les analyses convergent toutes pour dire que, s'il y a corruption, elle est le fait d'agents de l'État. Les analyses orthodoxes ont eu ainsi tendance à voir une cause unique de la corruption relative au rôle de l'État dans l'économie. Une série d'hypothèses des liens entre la corruption et la réglementation, les salaires de fonctionnaires

⁶⁵ Un pays sera considéré comme très corrompu s'il a une note de IPC inférieure à 3 sur 10.

etc. ont été testées empiriquement. D'une manière générale, chaque thèse vérifiée macro-économétriquement peut être remise en cause par les calculs d'autres auteurs. Ainsi, la pertinence du lien empirique entre la croissance et la corruption, dans le cadre du modèle de croissance endogène et la longue liste des variables explicatives, est régulièrement remise en cause (Pritchett, 2006). Il paraît clair que les innombrables travaux empiriques, voulant tester les effets à court terme de la corruption sur la croissance ne doivent pas être utilisés comme des justifications de l'action publique des décideurs politiques nationaux et internationaux. En effet, ces modèles ne sont pertinents qu'à moyen-long terme et ne règlent pas le problème de la relation de la corruption avec ses causes, sans parler du fait qu'elles ne prennent pas en compte les effets contrastés des variables selon les pays. L'important est que le problème de la corruption est ainsi devenu un point d'entrée légitime pour affaiblir le rôle de l'État dans les pays en développement.

La vision simpliste qui guide les acteurs internationaux de la lutte contre la corruption dit que moins il y a d'agents publics, moins il y a d'occasions de corruption. La lutte contre la corruption est instrumentalisée par l'hégémonie néo-libérale qui propose le paradigme de bonne gouvernance. La concurrence économique et la politique, autrement dit la libéralisation et la démocratisation, sont ainsi vues comme des remèdes miracles à la corruption ; l'application des réformes du consensus de Washington lutterait alors de fait contre la corruption, au prix de l'affaiblissement de l'État. Toutefois, l'incidence des réformes de bonne gouvernance sur le niveau de corruption dans les pays participants n'est pas clairement visible. Khan (2004) soutient même que la promotion des réformes qui limitent les capacités de l'État réduit les chances d'améliorations substantielles et durables du niveau de corruption, ainsi que d'autres dimensions de la bonne gouvernance comme la démocratie.

La théorie de gouvernance, combinant les approches de la science politique et de la nouvelle économie institutionnelle, vise à démontrer que les États seront aptes à favoriser le développement s'ils exercent seulement les fonctions régaliennes universelles et les seules politiques publiques que d'autres acteurs que l'État ne seraient en mesure d'élaborer avec la même efficacité. Les États doivent être suffisamment désengagés de la société civile et du marché pour laisser les mécanismes d'autorégulation de ceux-ci produire tous leurs effets. Dans cette perspective, les réformes promues afin de passer d'une mauvaise à une bonne gouvernance et de réduire ainsi la corruption (WB, 1992) visent à favoriser une bonne administration, à accroître la responsabilité des dirigeants et des agents de l'État vis-à-vis des citoyens, à garantir la transparence et à asseoir la primauté de l'État de droit. Les mesures vont dans le sens du renforcement du secteur privé dans la société et de la suppression des opportunités de rentes, en réduisant et en rationalisant le rôle de l'État (privatisations, réductions budgétaires, rationalisation des réglementations, etc.). Toutefois, le fonctionnement de ce modèle post-wébérien nécessite l'existence d'un fort capital social pour fournir les contrôles confiés auparavant à l'État providence (Cartier-Bresson, 2008). En effet, le modèle idéal de gouvernance incite les pays à instaurer une démocratie active avec un fort engagement civique, où les élections disputées réduisent le bénéfice des stratégies corruptrices. Ainsi, la démocratisation, le développement économique et la corruption sont devenus indissociables. Lutter contre la corruption, et assurer ainsi le développement, passe obligatoirement par une démocratisation.

Le sens du lien entre la gouvernance, dont fait partie la démocratisation, et la corruption, est compris par les principaux bailleurs de fonds comme suit : la baisse de la corruption est possible avec l'amélioration de la gouvernance. Toutefois, la décomposition de la relation "bonne gouvernance => baisse de la corruption => croissance" connaît plusieurs faiblesses. Tout d'abord, le sens de la causalité de la gouvernance vers la croissance est débattu dans les milieux académiques et est plutôt rejeté (Kurtz et Schrank, 2007), car la bonne gouvernance est le résultat final de la baisse de la corruption, de la croissance économique et du

développement, et non pas le point de départ. Ensuite, la relation insiste sur le lien positif entre la bonne gouvernance, et plus particulièrement la démocratisation, et la corruption (Treisman, 2000). Pourtant, des recherches de plus en plus nombreuses (Uslaner, 2008) montrent que la mise en place des institutions démocratiques ne suffit pas à mettre un frein à la corruption. La simple observation montre qu'il n'y a pas de corrélation entre l'évolution de la démocratisation au fil du temps et l'évolution du niveau de corruption. La vague de démocratisation, à partir des années 1980, n'a pas réduit la corruption, au contraire, dans certaines régions du monde, par exemple en ex-URSS, le passage (officiel) à la démocratie s'est même accompagné d'une hausse des niveaux de corruption (Mohtadi, Roe 2003). Enfin, la faiblesse de la logique qui guidait les IFI était de supposer que l'instauration officielle d'une démocratie politique s'accompagne naturellement de la citoyenneté active et de l'engagement des individus, indispensables pour juguler la corruption. Cette faiblesse est notamment due au fait que le processus de démocratisation est vu comme une réforme linéaire avec le même moule pour tout le monde. Les travaux comme celui de Linz et Stepan (1996) montrent comment, en Europe de l'Est, la construction des sociétés politiques et économiques sur une pyramide inversée des légitimités (les acteurs économiques sont plus légitimes que les institutions politiques) a des conséquences clairement néfastes sur le processus de démocratisation. Une analyse profonde des transformations dans leur contexte est nécessaire pour comprendre l'émergence de nouvelles formes de corruption.

La mise en œuvre du modèle de l'État de la gouvernance s'est heurtée à de nombreuses difficultés ou à un manque total d'applications dans les États fragiles (Cartier-Bresson, 2008), car la violence des conflits distributifs et redistributifs ainsi que la faiblesse du capital social n'offrent pas le cadre pacifié nécessaire à une application de cette prescription normative. Déjà auparavant, Cartier-Bresson (2000) soulignait le manque de crédibilité de la stratégie de gouvernance. D'après l'auteur, l'application des principes de la gouvernance à des PVD risquait de déboucher sur le renforcement des réseaux occultes du pouvoir. Les réformes engagées dans les PED et les pays en transition pour réduire le poids du secteur public et les politiques réglementaires devaient, à long terme, réduire les opportunités de corruption, mais la période de transition vers les nouvelles normes a favorisé de nouveaux arrangements illégaux. Dans les pays en transition notamment, elles ont permis la création de groupes privés puissants, relativement protégés de la concurrence et capables d'influencer la création de lois en leur faveur. Dans un contexte de faibles ressources pour développer la citoyenneté, le détournement de la hiérarchie à des fins privées ne permet aucune amélioration de la légitimité des pouvoirs publics. Cette fragilité risque d'avoir en retour des effets négatifs sur la croissance.

La technicité des réformes des administrations étatiques préconisées n'a pas empêché les conséquences sociales et politiques néfastes (Blundo, 2002). Les réformes ont été synonymes de baisse des dépenses budgétaires et de difficultés financières concomitantes des administrations, de délégitimation des instances publiques, de l'émiettement des pouvoirs de décision, ainsi que de primauté donnée à la légitimité extérieure sur la légitimité intérieure (Hibou, 1998). Au final, comme le démontrent Shah et Schacter (2004), l'application des mêmes politiques et instruments (recettes passe-partout) à des pays qui diffèrent grandement par la nature de la corruption et la qualité des gouvernements est une approche vouée à l'échec.

2.5.2.2. La non-intégration des caractéristiques structurelles

La frontière au-delà de laquelle une transaction licite se transforme en acte de corruption dépend beaucoup des sociétés et des cultures. De plus, elle varie sensiblement au cours du temps. Ainsi par exemple, les activités que les régimes communistes considéraient comme "corrompues", tels que l'investissement privé ou l'accumulation de richesses, étaient, au

contraire, exaltées dans les pays capitalistes. Puis, ces activités qui ont été encouragées, ou largement pratiquées comme le *blat*, ont soudainement été qualifiées de corrompues. Le simple fait que d'un coin du monde à l'autre, la définition de ce qui est corrompu ou pas varie nous pousse à prendre en compte les particularités des pays. La dimension historique ne peut être ignorée de l'analyse de la corruption. Pourtant, souligne Hibou (1998), l'environnement sociopolitique local est ignoré dans les projets de lutte contre la corruption, qui sont inspirés de l'économie politique, pour une bonne gouvernance. En effet, les solutions de l'approche orthodoxe sont issues d'une sorte de théorie générale du comportement humain dans le cadre d'un système libéral unique, indépendamment des cultures ou des stades de développement des sociétés. L'approche standard fait preuve d'un mépris envers l'historicité propre à toute société et envers la nature particulière des pratiques sociales et des représentations culturelles. Pourtant, sans comprendre en profondeur comment et pourquoi la corruption fonctionne, toute campagne de lutte contre la corruption est vouée à l'échec.

Les critiques sur l'inaptitude de l'approche standard, du fait de son caractère normatif, à prendre en compte les dimensions socio-politiques des politiques économiques, et de la corruption corollaire, sont très répandues. L'un des principaux reproches adressés aux politiques d'inspiration washingtonienne a rapidement été son refus d'accepter l'existence des particularités relevant de l'historicité des phénomènes socio-économiques dans chaque pays. Les réformes de bonne gouvernance ont une forte prétention universaliste. On suppose que les exigences de transparence, de responsabilité, de primauté du droit comme garant de la propriété privée, etc., s'appuient sur des principes souhaitables et applicables partout, faisant fi des logiques sociales et culturelles locales, des trajectoires diverses de l'État, de ses formes d'hybridation historiquement données (Blundo, 2002). Ces caractéristiques politico-économiques sont historiquement les fruits de modèles d'organisation, de stratégies et de comportements de nombreux acteurs. D'ailleurs, même si la théorie sociologique classique (Marx, Durkheim, Weber, etc.) a une vision évolutionniste de l'État – la complexification des sociétés débouche sur la naissance de l'État – elle insiste toutefois sur l'idée de son historicité : l'État est chronologiquement situé, le résultat à un moment donné d'une histoire et d'une conception du monde (Badie & Birnbaum, 1982). L'État, étudié par la théorie standard, est celui qui a pu apparaître en Occident. Les formes autres qu'une démocratie capitaliste ne sont pas intégrées à l'analyse.

L'approche orthodoxe de la corruption est concentrée sur l'analyse de la relation entre l'État et le marché, conséquemment l'étude approfondie des liens entre la corruption et l'organisation sociale est absente. L'analyse doit être enrichie d'une exploration de la question des origines du pouvoir étatique et de ses relations avec la richesse et la société. L'État est un produit de l'évolution historique marqué par des luttes pour le pouvoir et la richesse. Par la corruption, le pôle de richesse accède au pouvoir et, à l'inverse, par la corruption, les détenteurs du pouvoir politique peuvent s'accaparer les sources d'enrichissement et d'accumulation. Nous chercherons à étudier la corruption dans un cadre de construction de l'État, dans lequel les réseaux de relations qui gèrent des biens économiques et politiques sont déterminants. La corruption peut être alors vue comme un mécanisme de reproduction sociale, qui consiste à perpétuer les réseaux sociaux et la répartition des pouvoirs.

L'approche en termes de gouvernance est certes pro-institutionnaliste mais elle délaisse les institutions informelles. Dans l'hypothèse de la construction d'un État fort, le renforcement institutionnel vient d'en haut. Cette voie continue d'échouer dans de nombreux pays en développement, car elle ignore les réalités du terrain. Ne prenant pas en compte les réseaux sociétaux, le modèle occidental se présente en opposition et rencontre un rejet naturel. En règle générale, les économistes et les agences internationales ont négligé l'identification des classes et des groupes impliqués dans la corruption dans divers contextes, les conséquences

dans différents cas et la manière dont la structure politique peut être modifiée afin de changer la magnitude de la corruption (Khan, 2001). Par exemple, la définition et la stabilité des droits de propriété, leur contrôle ou leur manipulation, influencent la légitimité des transferts dans la société et donc des formes de corruption. La nature des élites, les structures sociales et les relations qui existent entre l'État et la société sont autant de variables politiques et sociales qui doivent être intégrées à l'analyse de la corruption.

La nature spécifique des États contemporains se trouve ainsi au cœur des analyses. Les comportements de la corruption renvoient souvent à un univers culturel dans lequel ils sont liés à la lutte pour la reproduction physique ou pour le contrôle du pouvoir politique et des richesses dans un contexte culturel particulier. Il s'agit de lier la corruption à la réalité du pouvoir politique, notamment aux formes de légitimité et de domination. Ces comportements ne concernent pas uniquement les ressources matérielles, elles mobilisent aussi des ressources culturelles, des représentations du pouvoir et de la richesse, des valeurs morales, des voies d'accès aux biens jugées légitimes. Les mécanismes d'accumulation et de distribution des richesses et du pouvoir dans la société sont déterminants pour l'interprétation des comportements corruptifs. Par exemple, les chercheurs africanistes français (Médard, Bayart, De Sardan) ont souvent évoqué une légitimité sociale des pratiques corruptives, notamment lorsqu'une sorte de redistribution au sein du groupe se met en place. La corruption doit donc être abordée comme un phénomène socio-économique systémique prédéfini par le sous-système institutionnel (normes et valeurs) et les structures historiques propres à chaque pays. Une approche de la théorie des systèmes permet de voir la corruption comme un système coexistant et imbriqué dans les systèmes politiques, économiques, sociaux, juridiques, etc.

2.5.2.3. La vision déterministe de la dynamique

La théorie économique standard, utilisée pour l'analyse de la corruption, est limitée à l'étude de l'allocation des ressources sous équilibre dans un système de marchés concurrentiels ; elle est, de ce fait, inadéquate avec l'étude des changements systémiques qui déterminent les niveaux et les formes de la corruption. En effet, les travaux de cette approche orthodoxe de la corruption (Badrahan, 1997 ; Shleifer & Vishny, 1993) se limitent à expliquer l'établissement « naturel » d'un équilibre corruptif (seulement de la corruption administrative) dans une économie donnée, et ignorent ainsi les transformations et les adaptations des formes de corruption lors des changements dans des contextes précis. Autrement dit, la théorie traite un niveau optimal, la corruption d'équilibre, mais n'explique pas la dynamique dont la compréhension est indispensable à la lutte anticorruption.

L'approche libérale de la corruption a une vision linéaire téléologique des sociétés humaines (Luccini, 1995) où la corruption est propre à un stade de développement. Dans le cadre d'une approche déterministe, la société occidentale serait le terme logique et final de l'évolution de toute société. Il s'agit alors d'évaluer la place de la corruption dans le cours du processus de développement qui doit imiter trait pour trait celui que les pays occidentaux auraient connu. La corruption disparaît lorsque les conditions d'épanouissement de la rationalité instrumentale se réalisent. Nous l'avons déjà évoqué, la référence à un modèle, celui de la démocratie occidentale, est l'une des principales faiblesses de l'approche orthodoxe de la corruption. La plupart des auteurs envisagent ainsi le phénomène à partir des présupposés idéologiques étrangers à la réalité des pays en développement. Sans surprise, une telle approche s'avère alors incapable de rendre compte véritablement de la place de la corruption dans ces sociétés. En effet, l'« évolution naturelle » des sociétés vers une démocratie marchande connaît des aléas et des trajectoires découlant des configurations historiques.

La compréhension de la dynamique des formes de corruption nécessite la construction d'une typologie analytique des différentes formations sociales et une analyse de leurs trajectoires de

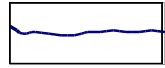


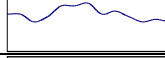

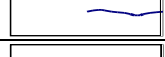




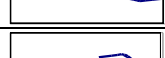
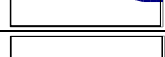
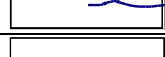

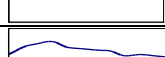



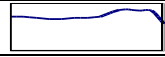
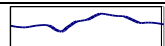
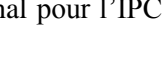
développement et d'évolution. En effet, les trajectoires de chaque société relèvent de la dynamique des systèmes, c'est-à-dire des changements dans les structures sociétales. Effectivement, une société concrète est une imbrication de plusieurs structures politico-économiques façonnées par l'histoire. L'évolution d'une société est alors un processus tiré par des conflits entre les groupes où de nouvelles classes émergent et de nouvelles richesses sont accumulées (Samson *et al.*, 2006). Tout un ensemble de facteurs structurels déterminent ainsi la dynamique de la corruption. La corruption possède une forte adaptabilité, de nouvelles formes émergent lorsque le contexte change (autant lors du durcissement de la législation que de crise du modèle social). Comme l'expliquait déjà Cartier-Bresson (1998), s'il existe une ancienne corruption issue des États interventionnistes, il existe aussi une nouvelle corruption s'expliquant par la libéralisation. La conception de la dynamique de la corruption impose l'étude des transformations contextuelles. Il est important de comprendre non seulement la détermination du niveau de corruption, mais surtout l'évolution de ses formes dans le temps (cycles) et dans l'espace (contexte, changements, mémoire). En effet, les diverses configurations historiques portent des caractéristiques structurelles et conjoncturelles qui sont les conditions et les contraintes des dynamiques de la corruption.

Par ailleurs, il est assez difficile de trouver un exemple de développement sans corruption. Ce constat amène de plus en plus les chercheurs à remettre en question la relation linéaire entre la corruption et la baisse de croissance (Rock, Bonnett 2004 ; Khan, 2006 ; Blackburn, Forgues-Puccio 2009). Le paradoxe de l'Asie de l'Est a ainsi longtemps stimulé les recherches : le décollage économique des dragons et des tigres des NPIA s'est accompagné de forts taux de corruption. Encore aujourd'hui, si on observe les économies en pleine croissance, c'est-à-dire avec de forts taux de croissance économique, ces dernières années, nous y trouverons les pays qui sont en fin de classement selon la perception de la corruption.

Dans le tableau ci-dessous sont recensés les pays parmi⁶⁶ les vingt perçus comme les plus corrompus en 2010, l'évolution de cette perception et les taux de croissance moyens de ces pays. À titre d'illustration, nous avons cité dans ce tableau les membres de BRIC et la France. Un fort constat frappe après cette observation : les pays perçus ces dernières années comme les plus corrompus connaissent d'importants taux de croissance moyen entre 1998 et 2008.

⁶⁶ Seuls 17 pays sur les 20 les plus corrompus sont présentés ici ; Afghanistan, Iraq et Somalie sont exclus faute de disponibilité de données sur cette période

Tableau 2.4: La perception de la corruption et la croissance

<i>Pays</i>	<i>IPC en 2010</i>	<i>Evolution IPC 1998-2010</i>	<i>Taux de Croissance Moyen 1998-2008</i>
Kenya	2.1		2,37%
Laos	2.1		6,41%
Papoua Nouvelle Guinée	2.1		1,79%
Russie	2.1		5,68%
Tadjikistan	2.1		7,57%
Rep. Démocratique de Congo	2.0		2,16%
Guinée	2.0		3,20%
Kirghizstan	2.0		4,54%
Venezuela	2.0		2,98%
Angola	1.9		8,21%
Guinée Equatoriale	1.9		16,41%
Burundi	1.8		2,44%
Chad	1.7		7,86%
Soudan	1.6		6,35%
Turkménistan	1.6		13,84%
Ouzbékistan	1.6		5,59%
Myanmar	1.4		11,64%
Brésil	3.7		1,71%
Chine	3.5		9,73%
Inde	3.3		6,63%
France	6.8		1,76%

Source : Construction auteur. Transparency International pour l'IPC et Banque Mondiale pour les taux de croissance (www.donnees.banquemondiale.org)

La réalité ne suit donc pas les hypothèses théoriques qu'une forte corruption nuit à la croissance. Certains pays, comme la Chine, sont en plein boom et la corruption, telle qu'elle est perçue, ne semble pas l'empêcher. De ce constat, il paraît clair que l'explication de la croissance est ailleurs, s'il n'y a pas de croissance, c'est que le modèle choisi a failli. Quant à la corruption, elle peut coexister avec la croissance, être stimulée par elle et inversement permettre son lancement. Tout dépend des types de corruption et de leur contexte. La coexistence de la corruption avec la croissance nous amène à réfléchir sur la question de la fonctionnalité de la corruption au sens de sa compatibilité avec la croissance.

Conclusion 2.5

Nous avons passé en revue les critiques de l'approche orthodoxe de la corruption à plusieurs niveaux, tant du point de vue théorique que pratique. Tout d'abord, un ensemble de critiques générales adressées aux démarches se basant sur une méthodologie néo-classique peut être évoqué. Le *mainstream* est largement critiqué dans les milieux académiques pour son normativisme et son réductionnisme. L'analyse des comportements à partir de l'individualisme méthodologique et de la rationalité utilitariste néglige de nombreuses dimensions explicatives de la coordination des agents. Les postulats tels que l'*homoeconomicus*, la stratégie coûts/avantages, l'environnement marchand etc. ne sont pas porteurs pour expliquer les phénomènes socio-économiques tels que la corruption.

Ensuite, l'approche orthodoxe propose une grille d'analyse de la corruption qui ne parvient pas à capturer la réalité. En effet, l'analyse du phénomène de la corruption doit être située dans son contexte historico-social afin de saisir la formulation des préférences des acteurs. Un ensemble de valeurs et de traditions informelles guident les comportements mais cet environnement institutionnel est absent de l'analyse orthodoxe. Par ailleurs, nous ne pouvons pas nous arrêter seulement à l'approche individualiste, car le phénomène de corruption est déterminé par les dynamiques (conflits) qui relient les différents groupes tels que les réseaux socio-économiques ou les clans politico-économiques. L'observation empirique élémentaire montre que la relation entre la corruption et les performances économiques d'un système ne suit pas les hypothèses normatives de l'analyse orthodoxe. Il est nécessaire de passer à un autre paradigme. Il nous semble indispensable d'enrichir l'étude de la corruption par des approfondissements sur les liens et les réseaux sociétaux sur lesquels la corruption se structure. En effet, la corruption s'inscrit dans une dynamique de reproduction sociale, d'où l'importance de comprendre les structures sociales. Une taxinomie de ces structures nous permettra de mieux comprendre les multiples formes que la corruption peut prendre dans différents pays.

Ainsi, nous rejetons la démarche universaliste et ethnocentrique de l'approche standard. La stratégie de libéralisation et de démocratisation n'a de sens qu'à long terme, tandis que les exigences de construction de l'État de droit, le développement de la société civile, la rationalisation de l'État et son retrait de l'économie font abstraction des particularités des pays. Les politiques de lutte contre la corruption, s'inscrivant dans un programme de bonne gouvernance, prônent l'idéologie légale-rationnelle mais ignorent que leur point de départ ou le contexte d'application est un État appelé néo-patrimonial. Il semble être utile d'incorporer dans l'étude de la corruption l'axe de construction de l'État. En effet, l'efficacité de la lutte contre la corruption peut être améliorée en intégrant dans l'analyse la nature spécifique des États contemporains.

Conclusion Chapitre II

Dans ce deuxième chapitre, nous avons récapitulé ce qu'est l'approche théorique orthodoxe de la corruption. Cette approche économique est composée des concepts de l'école du *Public choice*, et plus particulièrement la théorie de *rent seeking* ; de la théorie de l'information et du modèle d'agence ainsi que de la Nouvelle Economie Institutionnelle à travers son volet micro et institutionnalisme rationnel. Le modèle de gouvernance proposé par la BM se veut être un modèle global intégrant les trois paradigmes. Nous avons dressé dans ce chapitre les principaux concepts fondamentaux de l'orthodoxie et l'évolution du corpus théorique qui aboutit à un patchwork dont nous remettons en cause la portée explicative.

Les développements théoriques approfondis ont eu pour déclencheur la reconnaissance que la corruption n'est pas un phénomène propre aux pays en développement. Les scandales qui ont éclaté à la fin des années 1960 et début 1970 (Watergate, etc.), font prendre conscience que les démocraties modernes connaissent également un problème de corruption. Les théories alors développées pour expliquer la corruption ont été construites en prenant comme cadre d'analyse un système politico-économique moderne, afin de comprendre comment de telles dérives étaient possibles. La question de départ est celle-ci : pourquoi les agents publics se livrent à la corruption ? On part alors de l'hypothèse que l'État est séparé de la société (dichotomie entre public et privé), qu'il est investi de la tâche de préserver l'intérêt général et qu'il possède un instrument d'action pour ce faire, qui est son administration. Un tel État, que nous appelons d'inspiration wébérienne, est vu comme un despote bienveillant dont la légitimité repose sur une domination légale-rationnelle. Le comportement de l'État et de ses serviteurs doit être impartial, des codes de la fonction publique et d'éthique sont alors établis et la corruption est définie comme un abus des pouvoirs publics en faveur des intérêts privés. Une révolution idéologique est portée par l'école du *Public Choice* quand elle remet en cause les motivations des agents de l'État. En effet, cette école montre, dès les années 1960, que les acteurs politiques peuvent être assimilés aux acteurs économiques car leur rationalité est également utilitariste. Les agents publics ne poursuivent donc pas un objectif abstrait de l'intérêt général mais leurs objectifs propres. Ils maximisent leur fonction d'utilité, les objectifs électoraux et les pouvoirs de bureau (discrétionnaires), et sont à la recherche de moyens d'y parvenir. Ils peuvent alors être corrompus, c'est-à-dire abuser de leurs pouvoirs pour attribuer des avantages fiscaux ou des marchés publics, etc., aux intérêts privés qui, de leur côté, offrent des ressources financières et un soutien politique. Le *Public Choice* analyse ainsi les processus du domaine public avec les instruments de la micro-économie, à savoir l'individualisme méthodologique et la théorie de l'action rationnelle. La lecture proposée du comportement des agents publics fournit ainsi la description d'une série de déterminants de la corruption politique.

Parallèlement, au sein de l'école du *Public Choice*, on se pose la question suivante : à quoi les entreprises sont-elles prêtes pour obtenir des avantages publics tels que des subventions, des licences, des marchés publics ou politiques ? Les entreprises sont parfois prêtes à ne pas jouer le jeu de la concurrence et à investir dans l'activité de l'influence auprès des acteurs publics concernés. Ainsi, en influençant les décideurs publics, elles peuvent manipuler leur environnement économique afin de profiter des rentes artificielles nées dans les réglementations publiques. Un pot-de-vin offert à un homme politique (sous forme d'une valise ou de la contribution à un parti) peut alors permettre d'obtenir une licence pour le commerce extérieur ou être le seul prestataire pour les achats de l'État. En rejoignant la logique sur les comportements des acteurs politiques, on peut même imaginer que ces avantages sont donnés aux plus offrants. Pour les entreprises, ce comportement, appelé globalement le *rent-seeking*, qui consiste à consacrer des ressources dans les activités

d'influence, est efficient et compétitif. En effet, le paradigme offert par les approches du *Public Choice* décrit un marché de corruption, dans lequel les hommes politiques échangent des faveurs et des avantages contre des ressources et où les entreprises se livrent à une concurrence pour ces faveurs. En fonction des caractéristiques structurelles données, il est possible de prédire la répartition de la population entre les activités de production et d'influence et d'expliquer les niveaux de la corruption dans une économie. Le *rent-seeking* a d'importants effets néfastes sur l'économie notamment du fait de l'inefficacité de l'allocation des ressources productives, le capital humain en premier lieu.

La capacité des pouvoirs publics à créer des obstacles et des rentes artificielles négociables en échange de dons au secteur privé ne suffit pas à expliquer la décision d'entrer dans une transaction corrompue généralement illégale. Pour que le pacte de corruption soit conclu, il faut que les bénéfices attendus de cet échange soient plus importants que les peines potentielles au cas où le pacte serait découvert. Les coûts de l'échange corrompu ne se limitent donc pas à la valeur du pot-de-vin, ils comprennent également les coûts d'opportunité qui sont d'autant plus faibles que la probabilité d'être découvert est faible, que le salaire à perdre en cas de licenciement pour faute est faible, que les sanctions pénales potentielles ne sont pas dissuasives. Ainsi, depuis les apports de l'économie du crime, les comportements des acteurs se rendant coupables de corruption sont interprétés en termes de calcul coût-avantage. La lutte contre la corruption passe alors logiquement par l'action sur la hausse des coûts : la réévaluation des salaires, le renforcement des sanctions disciplinaires et pénales, le renforcement des contrôles et de la surveillance. Outre les coûts budgétaires importants qu'implique une politique d'élimination de la corruption, la capacité des États à mettre en place un *rule of law* est montrée comme un enjeu crucial.

Les travaux de l'économie d'information mettent l'accent sur l'importance du contrôle et le monitoring des subordonnés car l'existence de l'asymétrie de l'information est une opportunité pour la corruption. En effet, l'agent public bénéficie d'un pouvoir discrétionnaire pour exercer la tâche qui lui est allouée, grâce à la relation de délégation qui existe entre l'État et l'administration. Un fonctionnaire peut alors utiliser ce pouvoir pour tirer un bénéfice privé de la vente de biens ou de services publics (licences, passeports, contrats publics...) à un client qui offre un pot-de-vin. Les interférences entre les marchés politique, bureaucratique et économique, tous caractérisés par l'asymétrie de l'information, rendent possible un échange parallèle sur le marché de la corruption. Par ailleurs, plus il y a de corrompus, moins il vaut la peine d'être honnête. Les modèles à équilibres multiples montrent l'établissement d'un niveau de corruption en fonction du nombre de participants honnêtes et corrompus, qui lui-même dépend de l'environnement institutionnel (capacités du système judiciaire). Ainsi le modèle d'agence, employé pour l'analyse de la corruption par les chercheurs dans les années 1980, offre des explications sur les déterminants de la corruption bureaucratique. Dans ce cas, la lutte contre la corruption nécessite une meilleure organisation publique ainsi qu'un renforcement des responsabilités et de la morale wébérienne chez les agents publics.

À l'issue des trente ans d'approfondissements théoriques, un ensemble de causes et de conséquences de la corruption ont été mises en lumière. Les hypothèses théoriques ont alors été testées empiriquement et les années 1990 ont été marquées par une vague d'études économétriques sur la corruption. Les résultats, souvent critiquables et discutables, pointent sur les effets négatifs désastreux de la corruption pour la croissance. Les démonstrations économétriques du lien négatif entre la corruption et le développement ont légitimé l'action des organisations internationales, et les bailleurs des fonds se saisissent du problème de la corruption. Afin d'améliorer l'efficacité des programmes de développement, les États doivent lutter contre la corruption et établir une bonne gouvernance dans la société. Effectivement, un modèle de bonne gouvernance est proposé pour guider les pouvoirs publics. Ce modèle reprend les concepts développés par l'économie politique et l'économie d'information en y

ajoutant les apports de l'économie institutionnelle. En effet, les années 1990 sont également marquées par une prise en compte de l'environnement institutionnel. Les théories sur les coûts de transaction et les théories du jeu montrent l'importance des bonnes institutions (lois, réglementations, organismes publics, etc.) pour la croissance et de leur absence pour la propagation de la corruption. La capacité des agents publics à gérer les affaires publiques et à se doter de bonnes institutions est l'enjeu de la vision renouvelée de l'État, dont le rôle est désormais d'assurer un environnement favorable à l'investissement privé (garantie des droits de propriété, stabilité politique, etc.). La mise en place simultanée de la démocratie et de l'économie de marché, ainsi qu'une forte société civile sont présentées comme la solution au problème de la corruption.

Les critiques de l'orthodoxie théorique de la corruption touchent à la fois aux limites méthodologiques et à leurs applications. Du point de vue méthodologique, l'analyse des comportements à partir de l'individualisme méthodologique et de la rationalité utilitariste néglige de nombreuses dimensions explicatives de la coordination des agents. L'analyse du phénomène de la corruption doit être située dans son contexte historico-social afin de saisir la formulation des préférences des acteurs. D'une manière générale, les politiques inspirées de l'approche orthodoxe n'ont eu que des effets limités sur les niveaux de la corruption ; ceci est notamment dû à la mauvaise compréhension des situations réelles des pays où les mesures ont été appliquées. La prise en compte de l'historicité et des caractéristiques sociétales manque de manière cruciale à l'analyse orthodoxe. Nous voulons nous éloigner des fondements théoriques en réfutant l'individualisme méthodologique et *l'homoeconomicus* pour adopter la démarche du holindividualisme et de *l'homoinstitutionnalis*. Nous rejetons également l'ethnocentrisme du modèle orthodoxe dont l'universalisme limite l'utilisation.

CONCLUSION PARTIE 1

Au début du XXI^e siècle, la lutte contre le fléau de la corruption est devenue l'un des principaux domaines d'action des organisations financières internationales, et plus ou moins de ce fait, des discours et des programmes nationaux. La corruption existe depuis toujours et concerne l'ensemble des pays du monde, la différence touche seulement le niveau et la nature du phénomène. Dans cette première partie de notre travail, nous avons voulu examiner les tenants et les aboutissants de la corruption. Ceci évoque une série de pratiques qualifiée de corruption (selon la plupart des législations) ainsi que les théories proposées pour l'expliquer. Généralement, la problématique des analyses de la corruption est triptyque : causes ou facteurs, conséquences, et si elles sont négatives, les moyens de lutte contre la corruption. L'orthodoxie de la corruption comprend ainsi la qualification des comportements classés dans la catégorie corruption et les apports explicatifs théoriques associés à ces pratiques, l'ensemble permettant d'établir une liste de mesures pour éradiquer le phénomène.

La définition de la corruption soulève de nombreuses discussions, même si un certain consensus conceptuel est désormais admis au niveau international. La corruption comprend à la fois un conflit d'intérêt entre devoir public et intérêt personnel, un vol et un détournement de biens et de ressources ainsi que des abus afin de se procurer des avantages illégitimes. Une définition regroupant ces notions précise que la corruption est l'abus de pouvoir au profit d'intérêts privés. Généralement, les pratiques de la corruption possèdent un caractère secret et non transparent, elles constituent la plupart du temps une violation du droit ; c'est un comportement de déviance par rapport aux normes établies. Une telle conception implique l'hypothèse de l'existence d'une séparation entre sphère publique et privée, ainsi que d'un État de droit, ce qui rend sa portée analytique très limitée car ces caractéristiques ne sont réellement existantes que dans une minorité de pays du monde, les pays ayant une démocratie moderne établie. La définition normative orthodoxe ne rend pas compte des pratiques systématiques et organisées telles que le clientélisme ou les réseaux de favoritisme, répandus surtout dans les PMA mais également dans de nombreux secteurs des pays développés.

Il est possible de distinguer deux types de corruption : la politique et la bureaucratique. Cette distinction permet une différenciation des pratiques selon les protagonistes et les enjeux du pacte de corruption, c'est-à-dire une sorte de contrat ou de transaction portant sur l'échange des faveurs. La corruption politique concerne l'abus du pouvoir décisionnel dont bénéficient les élus politiques et les hauts fonctionnaires nationaux et internationaux dans le but de procurer des avantages aux intérêts privés (les leurs ou ceux des corrupteurs). Dans cette forme de corruption, les acteurs privés offrent des pots-de-vin (sous forme de biens matériels, de ressources financières ou encore d'avantages en nature), afin que les acteurs publics manipulent en leur faveur la formation des lois et des politiques, l'allocation des subventions ou l'attribution des marchés. En fait, les entreprises corruptrices sont rationnelles dans leur démarche de recherche de profits, elles consacrent une partie de leurs ressources dans l'activité d'influence qui leur procurera des positions privilégiées. Elles se livrent à ce que la théorie a appelé le *rent-seeking* et, en utilisant la corruption, contournent la concurrence ou modifient les règles du jeu de la concurrence. Les représentants publics qui se rendent coupables de corruption sont également rationnels et comme tout acteur économique, ils maximisent leur fonction d'utilité dans le but d'obtenir et de maintenir des pouvoirs, ils sont donc à la recherche de moyens financiers et de support politique que les entreprises peuvent leur procurer. En l'absence de contre-pouvoirs institutionnels, les agents de l'État exploitent au maximum le système à leur propre avantage. Ainsi, deux parties impliquées dans la corruption politique, s'échangent les ressources contre des faveurs ; elles peuvent être vues comme offre et demande de corruption sur le marché des faveurs où les entreprises sont en

concurrence entre elles pour des rentes créées par l'État. La démarche économique, ancrée dans le paradigme néolibéral, appliquée par le *Public Choice* aux comportements politiques, permet ainsi d'expliquer les incitations des agents à l'origine du pacte de corruption. Pour combattre la corruption, une restructuration de l'État est alors nécessaire car les défaillances de son intervention sont la principale cause de la corruption : la responsabilisation des dirigeants, la transparence des décisions publiques, la réduction de la régulation publique, le renforcement des contre-pouvoirs, etc. Toutefois, les capacités des États corrompus à mettre en place les réformes pour la bonne gouvernance sont limitées (État de droit, capital social, société civile, etc.), les améliorations sont difficiles à obtenir.

La deuxième forme de corruption, la bureaucratique, concerne l'abus de pouvoirs par les fonctionnaires chargés de l'application des régulations et des politiques publiques. En effet, les agents de l'administration publique monnayent parfois leur pouvoir de délivrance de biens et de services publics, fonction sur laquelle ils ont le monopole. La relation de délégation entre l'État et l'administration crée une situation d'asymétrie d'information, ce qui procure un pouvoir discrétionnaire aux fonctionnaires. Autrement dit, les fonctionnaires ont la capacité d'agir en toute discrétion et d'exploiter le système à leur avantage, situation étudiée par la démarche économique avec les outils du modèle d'agence. Comme tout autre acteur, les fonctionnaires possèdent une rationalité utilitariste, ils maximisent leur bien-être. Bénéficiant d'un pouvoir discrétionnaire, ils peuvent extorquer des pots-de-vin aux agents privés en échange de biens et de services publics tels que l'attribution d'un logement, l'accès à l'électricité et à l'eau, la délivrance de permis et de licences, etc. Les agents privés se trouvent ainsi parfois dans l'obligation de payer un pot-de-vin pour obtenir ce à quoi ils ont droit. Toutefois, dans la même logique, les agents privés peuvent offrir la corruption pour obtenir un bien et un service public auquel ils n'ont pas droit ou l'avoir plus rapidement et sans encombre. La corruption bureaucratique a pour but de contourner l'application de la réglementation des activités économiques privées ; elle est possible du fait que les agents publics possèdent un pouvoir discrétionnaire dont ils peuvent abuser en faveur d'intérêts privés. Les caractéristiques de l'organisation de l'appareil de l'État sont déterminantes du niveau de corruption. La lutte anti-corruption passe alors par la réforme de la fonction publique : réduction de la taille de la bureaucratie et de ses domaines d'intervention, mise en place de réformes du marché et d'une politique salariale, renforcement des contrôles et des sanctions, etc. En effet, la corruption s'inscrit dans la logique de l'économie de crime, où tout comportement a des coûts et des avantages. La lutte comprend alors la réduction des avantages potentiels d'un pacte de corruption pour les deux parties et la hausse des coûts. L'efficacité de l'action anti-corruption est toutefois limitée par les contraintes budgétaires qu'imposent de telles actions.

Les paradigmes économiques ont cherché à expliquer la corruption en étudiant les incitations des acteurs de la transaction corrompue et les failles organisationnelles de l'appareil de l'État propices à la propagation de la corruption. L'émergence du courant de la nouvelle économie institutionnelle réexamine les mesures libérales proposées jusqu'au milieu des années 1990 et permet la construction d'un modèle global de gouvernance. Ce modèle, actuellement dominant sur la scène internationale, englobe les explications de l'économie politique et institutionnelle, les élargit et propose comme mesure clef l'amélioration de la gouvernance pour lutter contre la corruption. Désormais, dans une vision d'État post-wébérienne, la manière de gouverner dans sa globalité est pointée comme l'origine fondamentale du développement de la corruption. Les principes de la bonne gouvernance, que les bénéficiaires de l'APD doivent dorénavant mettre en place, concernent les relations entre l'administration et les citoyens, le bon fonctionnement de l'État et la manière dont le pouvoir est exercé dans la gestion des ressources économiques et sociales d'un pays. L'existence de la corruption est, en fait, le symptôme de la mauvaise gouvernance. La bonne gouvernance se manifeste à travers la qualité des institutions ; l'État peut être alors une solution à la corruption s'il met de

l'ordre dans ses institutions politiques et économiques. Toutefois, l'incidence des réformes de bonne gouvernance sur le niveau de la corruption dans les pays participants n'est pas (encore?) clairement visible.

La première partie de ce travail de recherche propose un survol de l'orthodoxie de la corruption, autrement dit la compréhension actuelle la plus répandue du phénomène de corruption. Nous avons ainsi mis en lumière les principales pratiques de la corruption politique et bureaucratique, présenté le corpus théorique explicatif, dressé la liste des mesures avancées pour la lutte contre la corruption. Les principaux éléments constitutifs de l'orthodoxie sont résumés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 2.5 : Eléments constitutifs de l'orthodoxie de la corruption

	<i>Corruption politique</i>	<i>Corruption bureaucratique</i>
Lieux des pratiques	<ul style="list-style-type: none"> - Formation des politiques et réglementations - Attribution des marchés, subventions, emplois, titres publics, etc.. - Financement politique 	<ul style="list-style-type: none"> - Application des politiques et règles publiques - Fourniture de biens et services publics - Prélèvements des taxes, impôts, amendes, etc. - Coercition et judiciaire
Eléments théoriques explicatifs	<ul style="list-style-type: none"> - L'ensemble des acteurs est composé des <i>homoeconomicus</i> (rationalité utilitariste), on est en présence de collusion d'intérêts - L'offre des faveurs par acteurs politiques qui sont à la recherche de moyens de réélection - La demande par acteurs économiques est stimulée par le rent-seeking 	<ul style="list-style-type: none"> - Délégation entre principal et agent, asymétrie d'information et position monopolistique de l'agent lui procurent un pouvoir discrétionnaire. - Équilibres à haut/bas niveau de corruption ou instable. La corruption corrompt - Le calcul coût/avantage permet d'établir les politiques de lutte (carotte ou bâton)
Critiques théoriques	L'individualisme méthodologique limite la compréhension des comportements et de la coordination Modèle de l'État wébérien avec séparation des pouvoirs est impertinent pour les pays en modernisation La faiblesse de l'idéologie légale-rationnelle dans les sociétés néo-patrimoniales La non prise en compte des structures sociales et institutions informelles	
Mesures proposées	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence politique et économique - Amélioration de la gouvernance - Renforcement de l'État de droit 	<ul style="list-style-type: none"> - Amélioration du « climat des affaires » - Renforcement des sanctions - Politique salariale et de fonction publique
Limites des programmes anti-corruption	La dépolitisation cause plus de problèmes Les mesures échouent dans les États hybrides de type néo-patrimonial Les réponses inadaptées car ignorantes de l'environnement institutionnel informel	La déréglementation a ouvert de nouvelles opportunités Coûts budgétaires écrasants, désastres sociaux La bureaucratie patrimonialisée et non wébérienne

Nous avons apporté en fin de cette partie une lecture critique de l'orthodoxie de la corruption, tant du point de vue théorique que pratique. La principale faiblesse de l'analyse économique orthodoxe de la corruption est qu'elle ignore les causes et les effets les plus significatifs des différents types de corruption dans les pays où le phénomène a pris un caractère systémique. La lecture critique nous a permis de ressortir une série de pistes pour l'analyse réaliste et profonde du phénomène de la corruption. Ces pistes nous amèneront à nous pencher sur les normes et les structures des sociétés. En effet, dans beaucoup d'analyses des pays émergents et en développement, est évoquée l'existence d'une certaine culture de la corruption. Sans tomber dans le déterminisme pessimiste, il nous semble important d'intégrer dans l'étude de la corruption l'impact des normes et des règles informelles. En effet, de nombreuses logiques socioculturelles favorisent la prolifération de la corruption telles que la norme du cadeau, les recours aux réseaux de solidarité, l'héritage autoritariste ou l'obligation de redistribution dans le réseau. La généralisation de la corruption et son acceptation par la population sont nourries par ces normes et ces logiques ancestrales. Les comportements des acteurs sont guidés non seulement par des calculs, mais aussi par une série de normes et d'institutions informelles de la société, par l'environnement institutionnel. Une approche institutionnaliste socio-historique apportera de nouveaux éclairages sur les comportements et la coordination des acteurs.

La corruption n'est pas toujours un acte rare de déviance de comportements, elle est plus souvent profondément ancrée dans la société en tant que pratique récurrente et tolérée. L'enracinement de la corruption dépend des caractéristiques de la société. L'approche

orthodoxe, en se concentrant sur la corruption marchande, délaisse l'analyse des formes organisées de la corruption. Il nous semble indispensable d'enrichir l'étude de la corruption par les approfondissements sur les liens et les réseaux sociétaux sur lesquelles la corruption se structure. En effet, dans les sociétés où l'individualisme n'a pas émergé en tant que modèle de société, les liens entre les divers clans et les réseaux dominent les relations de l'État avec la société. La corruption se greffe alors sur les logiques clientélistes et patrimonialistes et devient partie intégrante du système et de son fonctionnement. On n'est plus dans une situation où un acteur exploite le système ; le plus souvent il est impossible de faire autrement que de régler tout problème par la corruption et les relations. Nous adopterons certains aspects d'une démarche positive holiste qui fournit des outils pour expliquer les inerties sociales à travers la compréhension des structures sociétales qui sont à l'origine de l'enracinement de la corruption.

Le libéralisme économique et politique, prôné par l'approche orthodoxe comme solution à la corruption, n'a pas apporté les résultats escomptés et même a parfois aggravé la situation. La mise en place du modèle post-wébérien de l'État, conseillé par les bailleurs de fonds, rencontre des résistances, ce qui renvoie aux problématiques d'importation et de greffe du modèle occidental dans les sociétés éloignées de la tradition légal-rationnelle. Des États hybrides sont apparus après la vague de démocratisation à la fin du XX^e siècle, de nouvelles formes de corruption sont nées en même temps. Ces États sont caractérisés par la non autonomisation de l'État par rapport à la société et par l'absence de la dichotomie entre public et privé. La réalité actuelle est très différente des postulats de départ de l'approche orthodoxe. La nature spécifique des États contemporains nous paraît être au cœur de la compréhension de la corruption. Nous intégrerons dans nos analyses l'axe de la construction de l'État (*state building*) ainsi que les questions sur les rapports de l'État avec le pouvoir et la richesse. Nous développerons une approche de la corruption institutionnalisée qui est vue comme un mode d'existence du continuum de l'État et la société. La démarche à travers le prisme de la construction de l'État nous permettra, au final, d'avoir une vision dynamique de la corruption. Par ailleurs, de nombreux auteurs suggèrent que toute réflexion d'économie politique sur la corruption devra être guidée et enrichie par des analyses de droit, de sociologie et d'anthropologie économique. Nous pensons que la compréhension du phénomène de la corruption nécessite une démarche interdisciplinaire, ainsi que l'intégration dans l'analyse des dimensions historiques et sociales.

PARTIE II

Le renouveau de la théorie de la corruption

Maintenant que les faiblesses intrinsèques de l'approche orthodoxe de la corruption ont été mises en évidence, il est indispensable de faire évoluer notre compréhension du phénomène de corruption afin d'améliorer les efforts de la lutte contre ce fléau. En effet, l'approche orthodoxe ne parvenant pas à saisir la complexité des causes et des conséquences du phénomène de corruption, nous nous efforcerons de construire une approche originale qui, dépassant les impasses des théories économiques, reconsidérera les facteurs structurels de la corruption. Dans ce but, nous nous approcherons de la méthodologie holiste pour mettre en lumière que la corruption fait partie d'un ensemble, elle est résultat de son contexte. Une action isolée sur seul son aspect ne permet pas de changer les choses, à l'instar des politiques anticorruption comme objectif en soi. Il nous est alors nécessaire d'intégrer à l'analyse les structures dans lesquelles elle s'insère. Dans cette deuxième partie de notre travail nous construirons notre approche renouvelée de la corruption en trois étapes: dans un premier temps nous nous doterons des outils théorique permettant un changement conceptuel en matière de corruption; puis nous élaborons une théorie de la corruption institutionnalisée et décrirons ses mécanismes de fonctionnement, et enfin nous soulèverons la question de la dynamique de la corruption et de programmes pour combattre le phénomène complexe et multidimensionnel qui est la corruption.

Le *Chapitre 3* sera consacré à l'élaboration des outils méthodologiques qui nous permettront de procéder à un changement paradigmatique et ainsi dépasser les faiblesses de l'approche orthodoxe de la corruption dont les fondements reposent sur le *mainstream* économique. Nous reprendrons les grands piliers méthodologiques de l'approche économique standard de la corruption, tels que l'individualisme méthodologique ou la rationalité utilitariste, pour en discuter les limites et intégrer les dernières avancées théorique en la matière. Nous nous pencherons alors sur les hypothèses de rationalité des acteurs, de modes de coordination des interactions individuelles dans une société, ainsi que sur les caractéristiques des États dans les pays émergents et en développement. De cette manière et sur le fond des critiques générales du *mainstream*, tout en mobilisant les enseignements des approches hétérodoxes, notre démarche vise à moderniser le cadre interprétatif de la corruption. Dans notre volonté de dépasser les fondamentaux de l'approche orthodoxe, nous nous inscrivons dans une démarche hétérodoxe, mais qui fédère des plus en plus de chercheurs. En effet, nous nous reconnaissons dans ce que certains qualifient l'économie politique institutionnaliste qui vise à proposer une alternative aboutie au *mainstream* économique. Nous réviserons ainsi notre approche conceptuelle à l'aide des apports de l'institutionnalisme et de la nouvelle socio-économie. Notre approche se veut holindividualiste et donc institutionnaliste, où nous accorderons une place centrale aux institutions informelles. Elle cherche à se démarquer du déterminisme orthodoxe et considère un individu à rationalité contextuelle, inséré dans une série des communautés et réseaux qui guident ses choix comportementaux. La norme de recours à la corruption se justifie par l'institutionnalisation de la pratique grâce à son "organisation" dans des réseaux de corruption. A l'issue de ce chapitre nous nous doterons d'outils théoriques pour étudier les acteurs, les mécanismes et les effets de la corruption avec une démarche structuro-institutionnaliste.

Le chapitre 4 construit analytiquement la théorie de corruption institutionnalisée où nous nous sommes intéressés à la corruption qui est qualifiée généralement d'endémique et de systémique. Nous dépassons ces qualificatifs statiques et descriptifs et introduisons un nouveau concept. Dans notre raisonnement nous abordons le phénomène de corruption sous le prisme structuro-institutionnaliste où ce comportement est expliqué par l'environnement institutionnel inscrit dans les structures sociétales locales. Nous mettrons ainsi au centre de l'analyse de la corruption institutionnalisée les structures sociétales qui sont à l'origine des comportements dit corrompus, et qui déterminent ses formes et son ampleur. La corruption n'est alors plus une déviance comportementale, elle devient au contraire une habitude et une régularité, qui la fait évoluer pour devenir une norme de comportement. Soulever la question des structures sociétales dans lesquelles la corruption évolue amène à reconnaître que le phénomène comprend à la fois des aspects marchands et sociaux, monétaires et symboliques, impersonnels et relationnels, etc. Nous mettrons ainsi l'accent sur la contextualisation du phénomène de corruption et étudierons l'impact de son encastrément à la fois culturel, social et institutionnel (ou étatique). Ainsi, nous élaborons notre approche théorique à trois niveaux. Tout d'abord, nous nous intéresserons aux fondements culturels de la corruption institutionnalisée où nous aborderons les grandes attitudes culturelles qui expliquent une tolérance sociale pour le particularisme et le favoritisme répandus. Ensuite, nous éclairerons les mécanismes d'une corruption institutionnalisée qui mobilise essentiellement une coordination relationnelle dont la confiance et la réciprocité sont les clés de voûte du fonctionnement. Enfin, en nous appuyant sur l'analyse de la pénétration des réseaux relationnels dans les structures de l'État, nous nous pencherons sur les caractéristiques des États néo-patrimoniaux pour comprendre comment la corruption devient leur système de fonctionnement. Nous rejetons ainsi le normativisme de la différenciation du public et privé pour étudier les formes hybrides des États contemporains. Ce chapitre offre ainsi les clés d'une compréhension approfondie et non statique du phénomène de corruption à la fois au niveau micro et macroéconomique.

Le dernier chapitre de cette thèse discute les questions de la dynamique de la corruption institutionnalisée et propose une analyse des enjeux des politiques anticorruption. En présentant le schéma global des origines, du fonctionnement et des conséquences de la corruption institutionnalisée nous mettrons en évidence les éléments clés de la dynamique de la corruption. En effet, la corruption est un résultat des institutions (formelles mais surtout informelles) en place, mais elle contribue également à les maintenir en place puisque son existence signifie l'activation et renforcement des institutions qui l'ont fait émerger. Notre approche permettra d'éclairer les mécanismes de l'apparition, du renforcement (*enforcement*) et de la reproduction de la corruption institutionnalisée, et aussi mettra en évidence les mécanismes d'une évolution vertueuse. Nous analyserons les effets de la corruption institutionnalisée pour la croissance économiques et discuterons leurs relations ambiguës. La lutte contre la corruption institutionnalisée soulève de nombreux enjeux structurels et peut sembler insurmontable au vu de ses caractéristiques autorenforçantes et des mécanismes de son fonctionnement. Nous imaginerons plusieurs scénarii possibles et mettrons en évidence les principaux leviers des changements graduels et endogènes en matière de corruption. Nous dessinerons ainsi les différentes pistes pour un approfondissement des programmes de lutte anticorruption et dégagerons des enseignements pour une réussite des transformations sociétales.

Chapitre III :

Élaboration des outils théoriques pour une approche structurelle de la corruption

En partant de la conclusion que l'approche orthodoxe de la corruption ne parvient pas à saisir la complexité des causes et des conséquences de ce phénomène, notamment car il néglige dans son analyse le rôle des institutions informelles, des structures sociales et des traditions ancestrales; il nous semble indispensable de faire évoluer les concepts fondamentaux et ainsi rendre notre méthodologie d'analyse plus pertinente. L'approche standard néoclassique, à la base de cette orthodoxie, repose sur l'individualisme méthodologique où des acteurs rationnels calculateurs agissent dans le but de maximiser leurs intérêts propres et prennent des décisions (optimales) en fonction des coûts et des incitations (coordination marchande). De nombreuses rectifications ont été apportées à l'approche standard (par exemple reconnaissance que ni la rationalité ni l'information disponible ne sont parfaites) et celle-ci s'est modernisée suite aux critiques du *mainstream* économique qui se manifestaient déjà depuis plusieurs dizaines d'années. Ces apports ont été également inclus dans les analyses de la corruption, sans changer pour autant les fondements. Dans notre volonté de dépasser ces fondamentaux, nous nous inscrivons dans une démarche hétérodoxe mais qui devient tellement répandue qu'elle n'a de tel que le nom. Les développements théoriques contemporains permettent d'esquisser une approche non-standard mais commune aux nombreuses écoles hétérodoxes, que certains qualifient d' « économie politique institutionnaliste ». C'est en s'appuyant sur ces apports hétérodoxes, de notre point de vue promis à devenir le nouveau *mainstream*, que nous construisons notre paradigme analytique de la corruption. A l'aide d'une reconstruction méthodologique indispensable, nous pourrions élaborer une théorie de la corruption qui s'appuie sur une méthodologie structurelle dont l'institutionnalisme est le principal instrument explicatif.

En reprenant les piliers méthodologiques de l'approche orthodoxe, nous analyserons les avancées théoriques pour chacun d'eux, afin de dresser les éléments qui seront constitutifs de notre approche méthodologique de la corruption (section 1). L'individualisme méthodologique est réducteur mais l'holisme pur est déterministe, nous préférons alors la vision holindividualiste qui reconnaît l'influence des structures sociales sur les individus que

l'action parvient à changer. Ainsi, nous intégrerons les explications structurelles des comportements individuels par la médiation des institutions. En reconnaissant le rôle primordial des institutions dans le fonctionnement des systèmes économiques, nous adapterons la vision de l'acteur en tant qu'*homoinstitutionnalis*. La théorie de l'action est ainsi révisée en se basant sur une rationalité individuelle vue désormais comme procédurale et située dans un environnement institutionnel. L'approche institutionnaliste que nous retenons pour l'analyse de la corruption permet de prendre en compte le rôle du contexte historique, expliquer l'adhésion des individus aux normes et règles sociétales, comprendre la résistance des pratiques et construire une vision dynamique.

Le rôle et l'impact du contexte, i.e. structures sociétales, sur les comportements économiques sont développés dans la section 2, qui dresse les contours théoriques de ce qui est communément connu sous le label de l'encastrement (culturel et social). Nous nous intéressons aux outils méthodologiques et analytiques permettant de contextualiser le phénomène étudié. Nous suivons ainsi les enseignements de la nouvelle socio-économie et retiendrons que le contexte compte, et que les relations personnelles des acteurs économiques ont autant d'importance dans la définition de leurs stratégies de corruption que les calculs instrumentaux. L'objectif ici est de relativiser la conception des sociétés modernes (synonyme de l'avènement de l'individualisme comme modèle sociétal) et restituer le rôle des liens sociaux que chaque individu possède. A travers le concept des réseaux sociaux, nous mettrons en lumière une approche qui intègre dans l'analyse l'importance des structures sociales sans tomber dans les travers de l'holisme sociologique. L'étude des actions individuelles et des comportements particuliers, tels que la corruption, sera ainsi enrichie avec des explications structurelles.

Une conception universaliste de l'État à l'occidentale, sur laquelle s'est construite l'orthodoxie de la corruption, fut le modèle idéal typique promu pour l'ensemble des pays engagés sur la voie de la démocratisation. Il était admis que la modernisation vient avec l'émergence de l'individualisme, la séparation entre public et privé, l'indépendance des sphères économiques et politiques, etc. Toutefois, au début du XXI^e siècle, la diversité des modèles politico-économiques inspire à chercher d'autres outils conceptuels pour comprendre un État. En dépassant la dichotomie idéologique entre État moderne (démocratique et capitaliste) et traditionnel (pôle économique et politique sous-développés), nous défendrons l'idée de la prépondérance des systèmes mixtes que nous qualifierons de néo-patrimonial. Ces États contemporains combinent à la fois les traits apparents d'une démocratie (bureaucratie, parlement, etc.) et les pratiques de gouvernance traditionnelles (clientélisme, hiérarchies sociales, etc.). Nous dresserons alors les caractéristiques de tels États.

Section 3.1.

Choix d'une approche holindividualiste de la corruption

Les critiques de l'approche standard de la corruption nous amènent à réviser la méthodologie théorique. L'individualisme méthodologique et l'*homoeconomicus* doivent laisser place à une démarche *holindividualiste* et institutionnaliste. Dans ce but, nous reconnaissons le rôle des structures et du contexte institutionnel dans la détermination des stratégies individuelles mais également la place de l'action individuelle dans les évolutions structurelles. La médiation entre les individus et les structures se fait par le biais des règles que les premiers évacuent et les seconds façonnent. Nous défendons ici l'idée de l'*homoinstitutionnalis* dont l'action est tout d'abord déterminée par les institutions formelles et informelles qu'il a intériorisées. Les enseignements du nouvel institutionnalisme (importance de la stabilité des droits de propriété ou des droits de contrat, etc.) sont bien intégrés au modèle de gouvernance, synthèse de l'approche standard de corruption, mais ce sont seulement les apports de la branche de l'institutionnalisme rationnel car il possède une méthodologie compatible avec celle du modèle de gouvernance. Toutefois cette branche, qui correspond à la NEI, n'est pas unique dans la démarche néo-institutionnelle et la vision de l'institutionnalisme socio-historique nous paraît mieux appropriée pour comprendre le phénomène complexe qui est la corruption. Dans cette section, nous allons ainsi changer notre vision épistémologique et méthodologie analytique en nous fondant à la fois sur les avancées théoriques récentes et les enseignements des écoles hétérodoxes concernant les questions de rationalité et de la formation des stratégies individuelles.

3.1.1. Une reconstruction méthodologique indispensable

Suite aux critiques apportées à l'orthodoxie de la corruption, la construction d'une théorie de la corruption renouvelée/modernisée demande un rejet de l'individualisme méthodologique et de ses corollaires canoniques tels que la rationalité utilitariste universelle, calcul marginaliste de l'action individuelle, domination des relations marchandes, etc., et l'intégration dans l'analyse des institutions et des structures sociales, l'histoire et la culture et autres dimensions qui font les particularités des pays mais qui permettront également d'approfondir la compréhension du phénomène de corruption dans sa globalité, tout en construisant des modèles nuancés. Afin de pouvoir dépasser les impasses de l'orthodoxie théorique de la corruption basée sur l'individualisme méthodologique, et sans tomber dans le déterminisme d'holisme pur, nous adapterons une méthodologie holindividualiste qui reconnaît l'influence des structures sociales sur les individus, mais qui ont les capacités de changer leur environnement. La perspective holindividualiste est cognitive et institutionnaliste, elle apporte ainsi des renouvellements méthodologiques concernant l'explication des comportements individuels.

3.1.1.1. Vers un renouvellement épistémologique

La notion globale de société entend généralement un groupement d'individus interdépendants dont les interactions se cristallisent en structures sociales ; les individus agissent suivant des schémas communs, possèdent des capacités à changer et à évoluer, ainsi qu'à se donner des règles et des institutions comme des contraintes. Pendant une longue période, deux perspectives méthodologiques offraient deux modes de penser : la société autour de la question « est-ce l'individu qui fait la société ? ou l'inverse ». La perspective individualiste, qui fonde le *mainstream* économique et l'orthodoxie de la corruption, commence par l'examen des individus séparés et différenciés puis elle étudie la manière dont leur association

fait naître la société. L'approche libérale trouve ses sources chez A. Smith (1776) qui voit les individus égoïstes, à la recherche de la maximisation de leur utilité propre, s'insérer dans une société d'échanges. La concurrence assure l'association, la main invisible fait que la somme des intérêts particuliers se transforme en intérêt général, la société des échanges est une forme optimale qui assure l'intérêt collectif. En sociologie, M. Weber (1921) est considéré comme fondateur de l'approche individualiste en proposant une sociologie de l'acteur (la sociologie compréhensive) où les phénomènes sociaux sont expliqués causalement par les actions individuelles intentionnelles et rationnelles. L'action sociale rationnelle renvoie à l'idée que l'individu est un être de conscience et prend ses décisions en fonction de sa compréhension du monde. L'action individuelle peut alors être traditionnelle ou affective, rationnelle en valeur ou en finalité.

Le sociologue contemporain R. Boudon (1979), considéré comme l'un des principaux représentants français de l'individualisme méthodologique, prolonge et enrichit ces analyses en insistant sur le fait que l'action volontaire de l'individu est déterminante dans la construction des systèmes sociaux, l'individu est « l'atome logique de l'analyse sociologique ». Selon l'auteur, un phénomène social global (M) dérive d'un ensemble de comportements individuels (m) résultant de motivations elles-mêmes affectées par des données globales (p); c'est sa célèbre formule $M=M[m(p)]$. Ce schéma explicatif présente les principes de la méthodologie individualiste : il est indispensable de reconstruire les motivations des individus concernés et d'appréhender le phénomène en question comme le résultat de l'agrégation des comportements individuels dictés par ces motivations. L'acteur agit dans un monde incertain et sous les contraintes de son environnement socio-institutionnel, ce dernier délimite le cadre des interactions sociales. L'individu, « relativement » rationnel, a toujours de bonnes raisons (Boudon, 2003) d'agir de la sorte (y compris d'ordre moral), il est un *homosociologicus* – agent intentionnel doté d'une certaine autonomie, et pour comprendre les phénomènes sociaux il faut comprendre ses motivations pour agir ainsi. En relativisant la rationalité, Boudon (2002) cherche à prendre des distances avec l'individualisme méthodologique pur en développant une *Théorie du Choix Rationnel*. Toutefois, l'idée centrale de la perspective individualiste reste la même : les faits sociaux découlent de l'agrégation des comportements individuels et la société est une somme des acteurs et des interactions. L'individualisme méthodologique a été mobilisé dans l'explication théorique de la corruption, où il est fondamental, notamment à travers les théories d'incitations. Nous avons précisé dans la partie précédente les faiblesses d'une telle démarche et avons appelé au dépassement du paradigme.

La deuxième perspective pour appréhender la société, généralement qualifiée d'holisme méthodologique, est à l'opposé de l'individualisme. Par symétrie à la sociologie d'action, cette perspective est une sociologie des faits sociaux, catégorie distincte des faits individuels. Dans la perspective holiste, la société est vue comme un tout qui est bien plus que la somme de ses parties (les individus), elle précède l'individu, le dépasse, lui fournit les conditions d'existence. Comme l'explique le fondateur de cette approche, E. Durkheim (1895), « la cause déterminante d'un fait social doit être recherchée par rapport aux faits sociaux antérieurs et non parmi les états de conscience individuelle » ou encore un fait social (manière d'agir, de penser et de sentir) est expliqué par d'autres faits qui l'ont précédé (intégration sociale, religion, etc.). Les explications causales sont alors dans l'environnement culturel, autrement dit les phénomènes sociaux découlent de causes extérieures aux individus, elles s'imposent à eux et influencent ainsi leurs actions, les individus sont des agents (et non pas des acteurs), des vecteurs passifs. Le fait social a ainsi un caractère contraignant. Les comportements des individus sont socialement déterminés et situés, ils sont conditionnés par les structures sociales. Agassi (1960) résume les principales caractéristiques de l'holisme méthodologique où la société est plus que la somme de ses parties, elle affecte les choix individuels et les structures sociales influencent les comportements individuels. Dans la lignée des travaux

structuralistes de Bourdieu (1980, 1994), les structures sociales déterminent les actions et comportements individuels, autrement dit la société à travers la socialisation fournit à l'individu les repères (ensemble des normes et de valeurs) ou des habitus (schémas d'action) qui s'imposent et guident leurs comportements. Selon Bourdieu, chaque individu ou classe intériorise, puis est orienté par un habitus, fait de sa situation de riche ou de pauvre en capital économique, culturel, relationnel. La place de chacun dans la société conditionne un comportement type, sans toutefois que le libre arbitre de chacun disparaisse, des évolutions sont donc possibles. Toutefois, la démarche d'holisme méthodologique est généralement critiquée pour son déterminisme, propice à l'enfermement dans la reproduction, ainsi que le manque de considération pour la force de l'action autonome des individus vus comme des agents passifs.

L'approche holiste est très enrichissante pour l'analyse de la corruption, un comportement qui, pour nous, est clairement influencé par non seulement l'organisation sociétale mais aussi par ses normes et règles issues de l'histoire. Nous reprenons l'idée, remontant à Durkheim (1895) dans sa réflexion sur l'universalisme du crime, que la corruption (notamment lorsqu'elle est généralisée) peut être vue comme « un fait social [est] normal pour un type social déterminé, considéré à une phase déterminée de son développement, quand il se produit dans la moyenne des sociétés de cette espèce, considérées à la phase correspondante de leur évolution » (p.64)⁶⁷. Sans prendre l'idée au pied de la lettre, elle met en avant le fait que la corruption dépend du type de société dans laquelle elle se développe. Dans la même logique, la corruption peut être vue, s'inspirant des développements de Bourdieu, comme issue du jeu des rapports de domination entre les plus riches en capitaux économique, social et symbolique. De nombreux autres concepts hérités des approches de type holiste sont pertinents pour l'analyse de la corruption. Cependant, la démarche purement holiste risque de nous amener dans une sorte de fatalité, où la corruption est un phénomène socio-culturel dont la reproduction ne peut être que difficilement entravée, d'autant plus que l'individu est passif et ne peut agir sur les structures propices à sa propagation. De plus, l'holisme a tendance à négliger les situations de pluralité des normes, parfois contradictoires, qui influencent les actions. Il nous paraît important de garder à l'esprit l'influence des diverses structures sociales et des nombreuses normes sociétales sur les comportements individuels mais de reconnaître également la capacité des individus à agir sur leur environnement pour le faire évoluer.

La nécessité de dépassement de ce clivage individualisme/holisme est aujourd'hui largement reconnue dans les milieux académiques (Crozier et Friedberg 1977 ; Dupuy, 2004 ; Caillé, 2009 ; Freitag, 2009). En effet, de nombreux auteurs ont souligné que ce vieux débat répétitif sur l'opposition de deux méthodologies est stérile et que les deux sont utiles à l'analyse scientifique. Il n'est pas possible de ne pas reconnaître l'influence de la famille ou de l'environnement social proche sur les choix comportementaux des individus. De la même façon, il est naïf de sous-estimer la force de l'action individuelle sur les structures dans lesquelles l'individu évolue. La reconnaissance de l'importance des apports des deux champs nous amène à rechercher une perspective qui marierait les éléments des deux approches, ce qui semble le plus perspicace pour l'analyse de la société contemporaine. En ce sens, nous devons suivre l'approche de Veblen (1909) de causalité récursive⁶⁸, c'est-à-dire reconnaître une influence des causes sur les effets, mais également un retour des effets sur les causes. Cette approche appliquée à la relation entre les comportements individuels et les règles de société suppose que les structures sociales influencent et guident les comportements humains, mais les individus en interagissant façonnent les structures et modifient les règles, par exemple à travers une action collective. L'école française de l'économie des conventions (O.Favereau, A.Orléan, JP.Dupuy, R.Salais), voulant développer une approche d'un

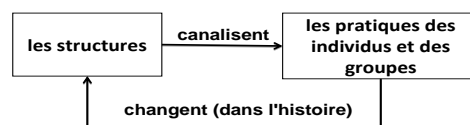
⁶⁷Durkheim E., *Les Règles de la méthode sociologique*, Chapitre III : Règles relatives à la distinction du normal et du pathologique, Paris: PUF, édition de 1987

⁶⁸ Voir Chavance, 2007, p.21

individualisme méthodologique “complexe”, s’est construite à partir de l’idée d’un individualisme institutionnaliste d’Agassi (1975) où les objets sociaux intègrent la possibilité d’être révisés et réformés sous l’impulsion des individus. Dupuy (1992) défend ainsi l’idée d’une “autotranscendance” du social qui tient dans la coexistence des deux propositions : que les individus engendrent les phénomènes collectifs, et que ces derniers sont infiniment complexes et régis par leurs propres lois. A la suite de nombreux développements théoriques, et notamment ceux de Billaudot (2001, 2004a), nous privilégions dans nos analyses de la corruption une démarche appelée *holindividualiste* qui est une stratégie visant à coupler un moment holiste et un moment individualiste sans préséance de l’un sur l’autre ; elle reconnaît, en effet, une interaction entre les individus et les structures sociales. Une telle approche s’inspire ouvertement de la théorie de Giddens (1987) sur la dualité de la structure qui est à la fois la condition et le résultat des pratiques qui constituent les systèmes sociaux, autrement dit le structurel est le fruit de la répétition d’interactions, qu’il contraint par la suite.

La perspective holindividualiste, que nous mettrons en application dès la section suivante, se positionne comme une alternative aux deux perspectives classiques évoquées car elle implique la réflexion sur les médiations (les rôles, les formes, etc.) entre structures sociales et comportements individuels. Ces médiations sont généralement accomplies par des règles, i.e. les institutions. La conception holindividualiste articule (Defalvard, 2002) une analyse à la fois macro, où les actions individuelles produisent des institutions et des règles (composante dépendante), et micro, où les actions individuelles opèrent dans un contexte institutionnel donné (choix sous contrainte). L’idée sous-jacente est que les individus et groupes sociaux contribuent aux changements des structures sociales et d’environnement institutionnel. La structure n’est pas extérieure aux acteurs, elle est actualisée dans les pratiques sociales. Billaudot (2001) qualifie l’holindividualisme de structuralisme ouvert (cf : schéma) dans lequel on dote les individus et

les groupes sociaux d’une capacité de changer les formes des institutions en place et même de créer de nouvelles institutions : le changement social est alors conçu comme une



Source : Billaudot (2001), p.136

évolution historique irréversible. Le principe de la méthode holindividualiste Billaudot (2004a) se résume comme suit : « on part d’objets sociaux et on passe par les individus ». La composante holiste est capitale car les structures et les règles de la société ne se forment pas dans un vide mais sur la base des anciennes en crise, les individus contribuent à leur actualisation. En même temps, l’individu est un espace de calcul et d’interprétation s’interposant entre les structures institutionnelles et les régularités macroéconomiques, et ayant le pouvoir d’infléchir directement l’évolution des premières pour peser sur le cours des secondes (Servais, 2004). L’hypothèse centrale donc du holindividualisme est la reconnaissance d’une influence mutuelle, ou de causalité circulaire des structures sur les comportements individuels et des individus sur la forme des structures. De notre point de vue, suivant Samson (1991), il est important de construire notre analyse sur l’idée qu’à certains moments de l’histoire, les individus sont plutôt guidés par les structures sociales, il y a une sorte d’inertie comportementale, et à d’autres, au contraire, ils sont actifs et modifient leur environnement institutionnel. Une telle approche nous permettra de saisir la dynamique de la corruption dans un pays.

3.1.1.2. *L’intégration des avancées théoriques sur la rationalité et l’action*

Globalement, la perspective holindividualiste est une approche cognitiviste et institutionnaliste. Ainsi, une telle démarche apporte plusieurs renouveaux méthodologiques dans l’analyse de la corruption. En premier lieu, elle apporte une vision « cognitiviste » dans la compréhension des comportements individuels. Les agents n’agissent pas dans un vide social mais dans un contexte social cognitif singulier, leur rationalité est donc interprétative et pratique, elle est elle-même construite et non pas une dotation initiale (rationalité exogène qui

est une propriété de l'individu). L'idée générale est, en fait, que les comportements des agents s'expliquent le plus souvent par le contexte cognitif et institutionnel de leur activité. Ainsi, s'inscrivant dans une critique générale de la rationalité néoclassique universelle, la perspective holindividualiste voit la rationalité des acteurs comme contingente au contexte social dans lequel ils sont situés et qu'ils contribuent aussi à construire.

Des discussions critiques concernant la rationalité exogène et omnisciente néoclassique ont été introduites par H.A.Simon (1955) lorsqu'il évoque les capacités cognitives limitées des acteurs économiques. Simon (1957, 1982, 1997) développe durant sa carrière son concept de rationalité en partant de l'idée que c'est une rationalité (substantielle) limitée qui caractérise l'individu cherchant non pas à atteindre le choix optimal mais seulement un certain niveau de satisfaction. La décision est un processus cognitif qui a lieu dans une incertitude où un comportement stratégique s'impose (comment réagira l'autre à mon action ?), l'individu construit progressivement la solution qu'il va retenir. La rationalité de sa décision est appréciée au regard de la procédure suivie, elle-même déterminée par les règles et les institutions existantes, on parle alors de la rationalité procédurale (Billaudot, 2004a). Les routines organisationnelles, concept pivot de la théorie évolutionniste (Nelson et Winter, 1982), sont une représentation de la rationalité procédurale. Autrement dit, la rationalité de l'individu et de son comportement se manifeste dans l'élaboration même du processus cognitif basé sur le traitement des informations partielles, elles-mêmes en évolution (incertitude dynamique), aboutissant à une décision révisable. Un processus de décision est considéré comme rationnel lorsqu'il peut être justifié par un raisonnement délibératif (Bejean *et ali.*, 1999). Suite à ces développements théoriques, la rationalité est considérée comme endogène (Hamdouch, 2005) à l'acteur, ce que lui confère une force d'adaptation.

Après le tournant cognitif en économie (Thevenot, 1993 ; Orléan, 2002), les développements théoriques aboutissent au concept de la rationalité située des acteurs (Dupuy, 1992 ; Orléan, 1994 ; Laville, 2000) qui est une rationalité cognitive prenant appui sur le contexte dans lequel l'acteur agit, car l'action individuelle est difficile en dehors d'une référence collective. L'idée avancée par les économistes hétérodoxes français est que le contexte à travers un certain capital cognitif commun, sous la forme d'une communauté d'expériences culturelles ou historiques, est à la base de toute pratique humaine (Boyer, Orléan, 1991). Ainsi, une série de règles, normes et autres dispositifs collectifs cognitifs encadrent et servent de support aux décisions individuelles. Les théoriciens de régulation s'inspirant de la notion d'*habitus* de Bourdieu, parlent d'une matrice de formation des comportements, fortement marquée par l'histoire (Boyer 1986). De la même façon, les économistes de l'école de conventions, courant proche de la perspective individualiste, soutient que l'individu se remet aux « conventions » pour trouver une solution qui lui permettra de satisfaire ses intérêts. Ces conventions sont des régularités de comportement communes à un ensemble d'agents confrontés au même problème d'anticipation (Orléan, 1994). Autrement dit, chaque individu pour penser et diriger son action est tributaire des institutions qui fournissent des repères pour une meilleure stratégie (Douglas, 1999). Globalement, l'holindividualisme (Billaudot 2001) pose que la rationalité de l'acteur est procédurale et située dans son contexte socio-économique, mais elle est aussi réflexive et interprétative donc subjective. En effet, le tournant cognitif en économie a mis également en avant le fait que l'agent construit sa décision sur des représentations subjectives et des croyances collectives, qui dépendent du contexte. L'interprétation individuelle est ainsi cruciale dans l'analyse des comportements – l'analyse qui échappe alors au déterminisme tant d'individualisme que d'holisme méthodologiques.

L'étude des comportements soulève la question des origines des préférences des individus, où il est important d'adapter une perspective dynamique et de prendre en compte les effets d'apprentissage cumulatif (capitalisation des expériences). La connaissance issue d'apprentissage se cristallise dans des régularités comportementales, dans les routines (Nelson

et Winter 1982). Les routines résultantes de l'accumulation de la connaissance et de l'expérience sont alors dépendantes du contexte et de l'histoire (Dosi, 1992). Globalement, les décisions individuelles dépendent des expériences passées (rationalité adaptative) et des choix actuels (rationalité contextuelle) ainsi que de la façon dont ont été construites et ont évolué les préférences (March, 1978). Les comportements d'agents découlent des préceptes, règles et procédures habituelles issues de l'expérience accumulée au cours du temps ; les comportements sont des produits de modes de pensée et de schémas d'actions construits progressivement sur la base des choix passés ; ils reposent donc sur des routines procédurales. Le comportement individuel est donc adaptatif même s'il est conditionné par les normes et règles sociales construites historiquement. Les préférences individuelles sont également déterminées par les normes et environnement social, mais elles sont évolutives suite aux expériences concrètes et avec des informations nouvelles obtenues par l'acteur. Les valeurs subjectives et les préférences sont donc construites par l'apprentissage. Les décisions individuelles successives produisent des irréversibilités et des nouveautés dans le choix du possible, du fait de l'hétérogénéité des individus, il existe un ensemble diversifié des procédures face au même problème. Ceci est dû au fait que les perceptions d'une situation sont influencées par le vécu, le savoir et le contexte de chacun ; personne ne réagit de la même façon même si tous ont un comportement stratégique. Les individus sont créateurs permanents des solutions alternatives, leurs comportements et interactions produisent ainsi des nouvelles normes et règles comportementales – les institutions. Selon Hodgson (1998), les institutions sont à la fois des idées subjectives dans la tête des agents et des structures objectives qui s'imposent à eux. L'environnement institutionnel est à la fois une donnée et un résultat (généralement non-intentionnel) de la prise de décision.

L'approche holindividualiste privilégie donc les formes institutionnelles et leur changement dans l'explication des régularités macroéconomiques. Cette perspective reconnaît un comportement rationnel des individus, c'est-à-dire agissant au mieux, compte tenu du contexte et des habitudes, leurs comportements sont évolutifs et producteurs des normes d'action (Dosi *et al.*, 1997). Les institutions, issues des choix décisionnels, se manifestent au travers de régularités de comportements et de formes routinières d'interaction entre individus, elles sont également des règles du jeu (North, 1990) qui contraignent les comportements des agents. *La méthodologie holindividualiste nous amène à préférer le paradigme de l'homo institutionalis* (Gruchy, 1987), où la principale hypothèse concernant les comportements individuels est que les individus dans une société suivent des règles, quelles que soient ces règles. Les institutions gouvernent les processus cognitifs (perception du monde), de ce fait influencent les processus d'apprentissage et déterminent les relations sociales. Ainsi, l'individu poursuit de nombreux objectifs, y compris des intérêts utilitaristes propres mais pas seulement. Il se comporte conformément aux habitudes et règles sociétales, apprend avec l'expérience, ses préférences et donc ses choix sont déterminés par les institutions héritées de l'évolution sociale. Toutefois, conformément à la logique de Giddens (1987), et dans la tradition de Veblen⁶⁹ et Commons, les institutions sont à la fois des systèmes de contraintes mais aussi des ressources (Biliaudot, 2009). L'ambivalence des règles tient au fait qu'elle est interprétée (Reynaud, 2001), l'interprétation reposant sur des valeurs et représentations individuelles, la règle est alors à la fois un étalon et un modèle de référence. En tant que ressources, elles réduisent l'incertitude grâce à l'utilisation des règles spécifiques communes, d'où une prédictibilité des comportements. De ce fait, les agents suivent les institutions, acceptent de s'y conformer, autrement dit ils 'activent' les institutions dans leurs pratiques quotidiennes, mais ils contribuent également à leur construction et aux changements. La compréhension de l'action individuelle *est indispensable dans une approche institutionnaliste*

⁶⁹ « La croissance et les mutations du cadre institutionnel résultent de la conduite des membres individuels du groupe, puisque c'est de l'expérience des individus, à travers leur habitude, que sont issues les institutions ; c'est sur la même expérience que les institutions agissent pour diriger et définir les buts et les finalités de la conduite », Veblen (1909, p.243), Cité dans Chavance 2007, p.21

car la rationalité des acteurs et l'efficacité des institutions se construisent de façon dialectique et diachronique (Chanteau, 2003). Le paradigme holindividualiste nous amène à délaïsser les réflexions en termes d'équilibre au profit d'une pensée « procédurale » et d'une théorisation basée sur l'histoire et les évolutions.

En adaptant la méthodologie holindividualiste, nous voyons la corruption comme un fait social, produit d'une histoire, d'une mémoire, d'une régularité, devenue une règle comportementale, et nous parlerons d'une corruption institutionnalisée (cf. chapitre IV). Pour l'analyse de la corruption, l'application de la rationalité située apporte une meilleure compréhension des comportements. Les individus se comportent dans un contexte bien spécifique et ils font référence aux habitudes et normes formelles ou devenues implicites pour choisir leur stratégie d'action. Ainsi, *les stratégies des agents sont déterminées par le contexte institutionnel qui est inhérent à l'évolution historique*. La méthodologie de l'institutionnalisme historique s'inscrit parfaitement dans la méthodologie holindividualiste. Les individus ne sont pas pour autant condamnés à une trappe à la corruption et ont une capacité de changer les structures propices à la corruption. L'explication de la corruption sous le prisme d'une régularité dans des contextes institutionnels particuliers qui « poussent » les individus à se conformer aux normes établies, nous permet de changer de paradigme explicatif et de saisir les déterminants de la corruption jusque-là négligés voire ignorés. De la même manière, reconnaître la possible action des individus sur les structures (activation ou pas, innovation et changement social) permettra d'affiner les leviers des politiques de lutte contre la corruption.

3.1.2. Pour une méthodologie institutionnaliste historique et pragmatique

Les institutions et le développement institutionnel sont au cœur des programmes inspirés du « Post-Washington Consensus ». Les apports théoriques institutionnalistes ont ainsi été intégrés dans les politiques publiques, surtout de gouvernance. Cependant, le corpus théorique du nouvel institutionnalisme est, à l'heure actuelle, un courant des sciences politiques, sociales et économiques où les chercheurs travaillent sur des axes et des niveaux de recherche très nombreux et disparates. Il est désormais admis de distinguer au moins trois types d'approches institutionnalistes : l'un des économistes proche de la perspective individualiste, un plutôt holiste mobilisé souvent par les sociologues et un institutionnalisme historique, développé surtout par les politistes, et qui concorde avec la perspective holindividualiste. Le point commun de ces recherches est la position théorique qui consiste à admettre le rôle primordial des institutions dans une société. Nous présenterons ici une description rapide du courant du nouvel institutionnalisme puis détaillerons les axes qui nous semblent pertinents pour l'analyse de la corruption.

3.1.2.1 Rappel des fondamentaux du courant institutionnaliste

Le courant néo-institutionnaliste, ou le nouvel institutionnalisme⁷⁰, se développe essentiellement depuis les années 1980 en prenant des distances avec l'approche néo-classique alors ignorante du rôle joué par les institutions et les organisations dans le fonctionnement effectif d'une économie de marché et d'une démocratie. Le courant naît avec l'ambition de renouveler la problématique des institutions en partant de l'idée que l'État et la société s'influencent mutuellement là où les institutions ont alors un rôle essentiel. La perspective d'analyse est alors celle d'une interdépendance entre les institutions sociales et

⁷⁰ Les problématiques institutionnalistes occupent, à partir des années 1980, une place centrale dans les recherches en sciences économiques, mais aussi politiques ou sociales. Nous assistons ainsi à la réémergence du courant et on parle du néo-institutionnalisme. Toutefois, pour les économistes l'expression « néo-institutionnalisme » renvoie à la Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI). Afin, d'éviter toute confusion nous parlerons du « nouvel institutionnalisme » (au lieu du néo) pour y inclure les apports des autres sciences sociales.

politiques. Le nouvel institutionnalisme confère aux institutions la primauté théorique et analytique et propose une approche dynamique des modes de coordination. En économie, l'expression du « néo-institutionnalisme » a été introduite par Williamson (1975)⁷¹ pour démarquer l'analyse émergente de *New Institutional Economics* (NEI) du « vieil » institutionnalisme américain de Thorstein Veblen ou John Commons et de leurs disciples, jugé trop descriptif par les behavioristes. Depuis, les recherches de la NEI se sont développées sur la base des travaux fondateurs des prix Nobel tels que Ronald Coase, Douglass North et Oliver Williamson, qu'on revendique comme pères fondateurs. D'après Brousseau et Glachant (2008, p.xxxix), la NEI est le résultat d'un processus évolutif et non pas d'une refondation planifiée, par conséquent, ce n'est pas une théorie intégrée mais une « combinaison des briques provenant de différentes traditions ». Toutefois, la NEI, intégrée désormais dans le *mainstream*, n'est qu'une perspective institutionnaliste parmi d'autres dans les sciences sociales. Dans nos analyses de la corruption, nous nous éloignerons des nombreux concepts de la NEI au profit de ceux des approches socio-historiques.

Dans les travaux institutionnalistes, il est de coutume, dès le début des années 1970 (Davis, North, 1971) et ensuite sous l'influence des travaux de North, de distinguer entre l'environnement institutionnel et les arrangements institutionnels. L'environnement renvoie aux règles du jeu qui cadrent l'activité transactionnelle des acteurs (perspective interactionniste), alors que les arrangements sont des modes d'organisation des transactions dans le cadre de ces règles (perspective organisationnelle). Ainsi, d'un côté, les disciples de Coase et Williamson ont travaillé sur les arrangements institutionnels dans le domaine de la théorie des organisations. Dans cette perspective, qui est celle de la NEI, les organisations (arrangement institutionnel) à l'instar d'une entreprise sont des modes de coordination des activités économiques qui permettent de réduire les coûts de transaction. De l'autre côté, à la suite de North (1990), qui s'est clairement éloigné de la NEI depuis les années 1990, des contributions socio-historiques se sont construites autour des problématiques de l'économie du développement et de la socio-économie où les performances économiques du pays dépendent directement de son environnement institutionnel (*institutional framework*). Celui-ci, selon North, « consiste en une structure politique qui désigne la façon dont nous développons et agrégeons les choix politiques, les structures des droits de propriété qui définissent les incitations économiques formelles, et les structures sociales – normes et conventions – qui définissent les incitations informelles dans l'économie » (2005, p.49). Autrement dit, l'environnement institutionnel désigne un ensemble d'institutions, i.e. les normes et les règles du jeu qui guident l'action individuelle ou collective. Dans cette perspective, les « institutions sont des règles de jeu dans la société, ou plus formellement, sont les contraintes établies par les hommes qui structurent les interactions humaines », selon la définition désormais conventionnelle de North (1990). Une différence fondamentale existe alors entre ces deux approches concernant la place des organisations dans l'analyse. Ainsi pour la NEI, suivant Veblen et Commons, les organisations (firmes, marchés etc.) sont des formes de gouvernance, elles sont donc elles-mêmes des institutions qui déterminent les comportements individuels. A l'inverse, pour les chercheurs s'inspirant de North (par exemple les théoriciens de l'école de régulation), les organisations comme les individus sont des joueurs selon les règles que sont les institutions (North, 2005). Quant au marché, il est plutôt le support des nombreuses règles (telles que le droit de propriété ou de contrat), ou encore un lieu où se forme un ensemble d'institutions. Dans nos analyses de la corruption, nous privilégions la perspective des « *rules-of-the-game theorists* » selon les termes d'Aoki (2001, p.13) qui voit les organisations comme des acteurs et non pas comme des institutions. Nous gardons toutefois à l'esprit que l'organisation est un acteur spécial, elle est aussi un système de règles et un cadre d'actions pour les membres individuels. Par ailleurs, cette perspective fait généralement l'hypothèse qu'il y a une variabilité très faible des institutions

⁷¹ En science politique le terme est évoqué pour la 1^o fois par March et Olsen (1984)

au cours du temps, en particulier par rapport aux arrangements institutionnels (modes de gouvernance). Comme le souligne Claude Ménard (2003), la stabilité et la durabilité sont essentielles à l'identification et la caractérisation des règles du jeu qui « signent » une institution.

Nous nous inspirons dans nos recherches des travaux de Billaudot qui formule (2003, p.35-36) cinq propositions pour définir une institution : 1/ le pouvoir – la capacité de l'homme de produire des résultats en s'activant – se joue à deux niveaux pratiquement indissociables, le niveau technique (rapport des hommes à la nature) et le niveau social (rapports des hommes entre eux) ; l'objet de la science sociale au sens large (y compris sciences humaines) est le second niveau, la socialisation dont l'analyse nécessite de ressaisir le premier ; 2/ la socialisation à deux dimensions, la socialité primaire (relations de personne à personne avec rencontre) et la socialité secondaire abstraite (relations fonctionnelles en intégration systémique) ; la seconde se réalise dans le cadre de structures sociales abstraites (dépersonnalisées et délocalisées dans la modernité) ; 3/ l'institutionnel est le côté règles des structures sociales ; ces règles ont pour objet soit de qualifier des ressources, soit de présider à leur usage ; toute structure sociale comprend une ou plusieurs institutions ; 4/ une institution peut prendre diverses formes ; chaque forme institutionnelle est localisée dans l'espace-temps ; c'est un système de règles concrètes (règles de droit et conventions) qui sont actualisées par les pratiques sociales conformes à ces règles, cette conformité passant par des représentations et des valeurs qui sont accordées à ces règles et qui sont constitutives de la structuration des individus ; 5/ l'institutionnel se compose de l'institutionnel sociétal ou inter sociétal définissant et réglant l'accès aux patrimoines territoriaux, et de l'institutionnel particulier à telle ou telle des organisations qui opèrent sur ce territoire, institutionnel qui définit et règle l'accès au patrimoine particulier de cette organisation. Les institutions fournissent ainsi des contraintes, mais aussi des ressources (Billaudot, 2004) car elles permettent de réduire les incertitudes. Ce caractère « ressources » explique les incitations que les acteurs ont pour suivre les institutions.

D'une manière générale, les institutions sont différenciées selon plusieurs niveaux que Jütting (2003) propose de classer en trois groupes : formelles/informelles, niveaux hiérarchiques et par domaine. Tout d'abord, les institutions se distinguent, selon leur degré, de la formalité, ainsi les règles dans la société peuvent être formelles (par exemple le régime juridique des droits de propriété) ou informelles, par exemple, les coutumes et croyances contribuant à structurer l'activité économique. Cette distinction fait souvent référence aux institutions formelles comme des règles imposées par l'État et les règles issues de la société civile comme informelle. Cette approche implique toutefois une différenciation entre l'État et la société, ce que n'est pas toujours le cas dans les pays en développement. Une approche (Knight, 1992) consiste à proposer de voir les institutions informelles comme auto-renforçantes (*self-enforcing*) et les institutions formelles comme des règles imposées par une troisième partie, généralement l'État⁷². Très souvent dans les travaux des chercheurs, il y a une assimilation directe ou indirecte des institutions informelles à la culture de chaque société. En effet, à la suite des travaux de North, l'attention des chercheurs tourne vers l'étude du rôle des normes et croyances dans la dynamique institutionnelle.

Les institutions informelles telles que les traditions, les croyances, les rites, etc., relèvent de la structure sociale de la société. Ce premier niveau dans la hiérarchie des institutions (Williamson, 2000 ; Jütting, 2003) connaît généralement des évolutions très lentes, sauf en cas de chocs ou de crises. Il est considéré dans la théorie comme une donnée. Ensuite, il y a des institutions relevant de règles du jeu et qui définissent l'environnement institutionnel global.

⁷²Helmke et Levitsky (2004) remarquent toutefois que malgré l'utilité d'une telle définition, les institutions informelles peuvent être également renforcées par un troisième parti comme les mafias ou même les agents de l'État (notamment dans le cas d'une corruption publique organisée).

Essentiellement des règles formelles, telles que le régime des droits de propriété ou le système judiciaire, elles évoluent sur un long terme. Au niveau suivant, il y a les institutions touchant au déroulement du jeu et permettant la construction des organisations, elles définissent la structure de gouvernance dans le pays. Elles régissent par exemple les relations contractuelles et peuvent être changées à moyen terme. Enfin, sont distinguées les institutions liées aux mécanismes d'allocation des ressources qui sont créés constamment pour un alignement des incitations. L'ensemble de ces niveaux hiérarchiques est interconnecté où les niveaux supérieurs influencent directement les inférieurs qui en retour renvoient un *feedback*. La NEI s'est essentiellement concentré pendant très longtemps sur les niveaux inférieurs en privilégiant les réflexions sur les droits de propriété et les modes de gouvernance (théorie des coûts de transactions). Il est à remarquer que le premier niveau, celui de la structure sociale, est plus important pour les individus des pays en développement tant que les autres niveaux (règles formelles, modes de gouvernance) ne sont que partiellement établis ou/et ne fonctionnent pas efficacement. Les développements contemporains dans le nouvel institutionnalisme (Ben-Ner et Putterman, 1998 ; Platteau, 2000 ; North, 2005) se penchent de plus en plus souvent sur l'importance des normes sociétales dans la dynamique économique du pays.

Une troisième manière pour classer les institutions dans la littérature relève de la différenciation par domaine d'analyse : politique, économique, légal et social. C'est avec le nouvel institutionnalisme que les institutions politiques, l'État en premier, sont revenues sur le devant de la scène des constructions théoriques. Dans les années 1980, on assiste à un « retour à l'État » (Evans *et al.*, 1985), où l'idée que les institutions politiques ne sont que le reflet de forces sociétales ou encore un simple outil dont disposent les élites politiques pour gérer les problèmes sociaux est remise en question (March, Olsen 1984). L'approche « politico-centré »⁷³ (Skocpol, 1985) se développe alors dans le nouvel institutionnalisme. Les études des institutions politiques emploient des variables qui procurent des détails sur les élections, type du système politique, structure du gouvernement et oppositions, stabilité politique, etc. Les questions de transition démocratique et de construction de l'État ont été très populaires chez les institutionnalistes après la vague de démocratisation des années 1980-90 (Bratton et Walle, 1997 ; Chabal et Daloz, 1999). Les institutions économiques comprennent généralement les règles qui déterminent les processus de production, d'allocation, d'échange ou de distribution des biens et services. Les activités économiques engendrent des coûts de transaction (le cœur de l'analyse de la NEI) qui découlent de la définition des droits de propriété et des droits contractuels ainsi que des mesures qui en assurent le respect (Coase, 1992). Un meilleur cadre institutionnel abaisse les coûts de transaction, ce qui permet une allocation plus efficace des ressources, accroissement de la spécialisation de la production, développement des échanges et de l'investissement. Parallèlement à la NEI, s'est développée la théorie évolutionniste des institutions (Nelson et Winter, 1982 ; Dosi et Nelson, 1994 ; Hodgson, 1999) dont le concept pivot est celui des routines organisationnelles sur lesquelles une firme se repose pour organiser son processus productif. Dans une perspective cognitive et dynamique, les routines sont des répertoires de connaissances, des compétences individuelles, des procédures organisationnelles, etc., activés et mobilisés par la firme dans son activité économique. Les études sur les institutions et les lois font référence au type du système légal, les origines légales ou la définition et la mise en place des droits de propriété. Nous trouvons dans cette branche du nouvel institutionnalisme les travaux de *Law and Economics* qui analysent les effets des systèmes judiciaires sur les performances économiques ou la *New Comparative Economics* (Djankov *et ali.*, 2003; Boettke *et ali.*, 2005) centrée sur l'analyse des modèles alternatifs de capitalisme. Les institutions sociales cadrent les relations de base entre les individus dans une société. Elles relèvent de la famille, de la religion, de la hiérarchie des castes, etc.

⁷³ Par opposition à l'analyse « centrée sur la société » dominant dans les années 1960-1970 dans les sciences politiques et sociales américaines.

Globalement, l'approche du nouvel institutionnalisme se construit autour de la question de l'influence des institutions sur les phénomènes sociaux, économiques et politiques. Deux principales problématiques (Hall, Taylor 1997; Ménard, 2003 ; Billaudot 2004) émergent dans ce champ de recherche : celle de comment se construit la relation entre institution et comportement, ou l'influence des institutions sur les actions ; et celle du développement institutionnel, autrement dit comment expliquer les processus par lesquels les institutions naissent et se modifient. Chacune de ces questions est associée à un axe (Théret, 2000 ; Billaudot 2004) où l'interrogation concernant l'influence des institutions sur les comportements oppose le pôle de calcul (stratégie) à celui de la culture (routine), tandis que la question d'origine des institutions oppose la coordination (cognition) et le conflit (pouvoir). Ces préoccupations amènent les recherches à se pencher sur les origines et les caractéristiques des institutions ainsi que sur le paysage institutionnel déterminant des trajectoires du changement. La perspective d'analyse du nouvel institutionnalisme a donné lieu à plusieurs modes de déclinaison possibles, on parle alors depuis Hall et Taylor (1997) de trois néo-institutionnalismes – rationnel, sociologique, historique – qui se différencient notamment par leurs conceptions de la construction et du changement institutionnel. Malgré la diversité des approches, on parle (Immergut, 1998) d'un seul courant du nouvel institutionnalisme qui les regroupe sur une position théorique commune – celle du rôle des institutions qui sont déterminantes des comportements et actions des acteurs (DiMaggio, Powell 1991). Par ailleurs, la déclinaison de l'institutionnalisme est générique (Théret, 2000) ou transversale (Billaudot, 2008/2009) et s'applique aussi bien en science politique où la typologie a été identifiée, qu'en sciences sociales et économiques.

3.1.2.2 La diversité des approches institutionnalistes

La théorie institutionnaliste se décline en plusieurs approches : l'ancien institutionnalisme et le nouveau qui lui-même comprend plusieurs visions différenciées. Concernant le nouvel institutionnalisme, il est devenu commun de différencier l'institutionnalisme rationnel (IR), sociologique (IS) et historique (IH). Comme le résume Billaudot (2004a, 2008/2009), l'IR est la démarche qui privilégie le calcul et la coordination avec une vision fonctionnaliste des institutions ; l'IS est celle qui privilégie la culture et la cognition où les institutions sont des modèles moraux permettant l'interprétation et l'action individuelle ; quant à la démarche de l'IH, elle articule le calcul et la culture en privilégiant le conflit dans l'explication de la genèse des institutions. Chacune des approches peut être mobilisée pour expliquer le phénomène de corruption, mais l'approche socio-historique (cf. 1.2.3.) nous paraît la plus pertinente.

L'institutionnalisme rationnel des économistes

L'institutionnalisme rationnel (IR), représenté par la Nouvelle Économie Institutionnaliste (NEI), est la branche la plus en adéquation avec le *mainstream* néoclassique et le courant behavioriste, car l'IR reste fidèle aux idées de rationalité utilitariste et cherche à rendre compte des choix des acteurs en prenant en considération son environnement institutionnel. Les phénomènes ou situations sont donc expliqués comme le résultat de décisions individuelles et collectives, prises en considérant les structures institutionnelles existantes (Lecours, 2002). Les institutions ont une importance stratégique en offrant des occasions et des contraintes aux décisions, elles interviennent dans le cadre de l'élaboration de stratégies. Le contexte institutionnel *donné* détermine les avantages et les désavantages possibles lors de la prise d'une décision par un individu. Les institutions fournissent ainsi les mécanismes de coordination (Hall, Taylor 1997) en procurant aux acteurs une certitude plus ou moins importante quant au comportement présent et à venir des autres acteurs. La NEI analyse ainsi les institutions à travers leur capacité à réduire l'incertitude, en tant que contraintes externes,

elles déterminent une structure pour l'échange, les comportements sont opportunistes (Crozier, Friedberg 1977) et rationnels, la rationalité étant toutefois limitée (Simon, 1955). En effet, l'agent rencontre des limites concernant l'accès et le traitement de l'information, mais son comportement suit quand même une logique de maximisation en cherchant à réduire les coûts de transactions auxquels il fait face.

Les institutions ont des fonctions spécifiques et sont construites, par une sorte d'accord volontaire, afin de créer un contexte optimal pour les acteurs dans leurs prises de décisions. Suivant l'idée fondamentale de Williamson (1975, 1985), le développement d'une institution (organisation particulière) est à comprendre comme un effort pour réduire les coûts de transaction d'une activité. Cette fonction des institutions explique la genèse des organisations comme l'entreprise ou le marché. Le marché, par exemple, est une organisation-institution qui régule les relations économiques et permet une coordination (marchande) des agents. Pour Williamson, les institutions sont forcément efficaces car elles permettent d'atteindre un arbitrage optimal entre les coûts de transaction et les coûts d'organisation. Les formes organisationnelles (les institutions) sont des dispositifs intentionnels – du sens et des intentions y sont investis – on investit dans des formes (codes, standards, règles, etc.) afin de rendre l'environnement plus homogène, grâce à la réduction de l'espace du possible, et plus prédictible. Les « investissements de formes », ainsi qualifié par Thévenot (1986), réduisent donc la complexité. Cette notion, fondamentale dans l'économie des conventions, désigne le travail des acteurs-traducteurs pour substituer à des entités nombreuses et difficilement manipulables un ensemble d'intermédiaires, moins nombreux, plus homogènes et plus faciles à maîtriser et à contrôler. L'investissement de forme est générateur de formes conventionnelles qui servent de support à la coordination de l'action. Les conventions sont ainsi une forme complémentaire de coordination des agents. North (1982), avant de s'éloigner des positions théoriques de la NEI, expliquait que les institutions sont des constructions humaines construites dans le but (fonction des institutions) de limiter l'incertitude caractéristique de l'environnement de l'action, contribuant également ainsi à une réduction des coûts de transaction. Il y a donc une efficacité, suivant l'esprit de Demsetz (1967), dans la création et le respect des institutions. Les institutions sont soumises à une sélection concurrentielle entre les formes institutionnelles alternatives où (normalement) seuls les plus efficaces survivent. Le changement institutionnel vise la maximisation de l'utilité et l'accroissement de l'efficacité d'une institution, les institutions sont donc transformées par les acteurs (un calcul stratégique) lorsqu'elles ne procurent plus les effets escomptés lors de leur création.

Le courant de la NEI voit dans les structures économiques le fruit de la recherche par les agents d'une plus grande efficacité de coordination et la réduction d'incertitude. D'une manière générale, une démarche en termes d'équilibre guide l'IR et les institutions perdurent « parce qu'elles réalisent quelque chose de l'ordre d'un équilibre de Nash » (Hall, Taylor 1997, p.473). En effet, pour beaucoup d'auteurs, notamment à la suite de Aoki (2001), l'institution est vue comme un équilibre résultant des stratégies des agents participant à un jeu au sens de la théorie des jeux. Dans cette conception, les institutions ont d'autres fonctions possibles mais surtout elles sont auto-entretenues (Aoki, 2001 ; Grief, 2006). Les anticipations des agents sur les comportements des autres les amènent à choisir une ligne d'action qui entraîne la reproduction de l'institution de référence (vue comme un système de croyances partagées). Une institution sous-optimale peut alors perdurer si suffisamment d'agents adoptent (volontairement ou non) un comportement qui renforce l'institution. Nous pouvons rappeler ici l'idée de Veblen des « institutions imbéciles », obsolètes pour les nouvelles habitudes de pensée venues avec les changements technologiques.

L'IR se penche essentiellement sur les règles et institutions formelles, il propose des études de la législation, de la bureaucratie, de l'exécutif, etc. C'est cette branche de l'institutionnalisme

qui a été mobilisée lors de la « révolution institutionnelle » durant les années 1990 et a conduit à un renouvellement théorique dans les IFI. En effet, lorsque au moment de la dissolution du bloc socialiste, il fallait mettre en place les réformes structurelles de deuxième génération, les spécialistes washingtoniens ont recommandé un ensemble standard d'institutions censément rationnelles, elles permettraient une stabilisation macroéconomique qui conduira à la croissance (cf. 2.4.2 de partie 1). La NEI a été ainsi mobilisée dans les programmes de développement et fait désormais partie des approches fondamentales des bailleurs de fonds. L'analyse comparative des dispositifs institutionnels permet de mettre en relief leur rôle dans la différenciation des trajectoires de développement en raison de leur impact sur le volume et les modalités d'organisation des transactions (Ménard, 2003), d'où l'importance accordée à la dimension politico-juridique (institutions formelles telles que le droit) dans les programmes de la Banque Mondiale. La solution pour le développement proposée par les programmes inspirés de l'IR est de mettre en place des « bonnes » institutions (i.e. un bon climat des affaires) et de leur donner les capacités nécessaires. Dans la même logique, le modèle de gouvernance offre une réponse à la corruption en proposant une économie politique institutionnelle, qui se concentre sur ce qui est considéré comme faiblesse des structures, procédures et capacités institutionnelles des États. Suite notamment à Rodrick et Subramanian (2003), les institutions sont même le seul facteur de la croissance sur lequel il est possible d'agir. Acemglou, Johnson et Robinson (2004) ont souligné le rôle primordial des institutions économiques, telles que l'existence du marché, les droits de propriété, le droit des contrats, etc., pour le développement économique. Les institutions économiques facilitent et encouragent l'accumulation des facteurs de production, l'innovation et l'allocation efficace des ressources. Ainsi, les inspirations de l'IR, surtout de la NEI, dans les programmes pour le développement et la lutte contre la corruption, ont conduit aux réformes politiques visant à mettre en place les institutions formelles d'une économie de marché (droits de propriété, contrats, etc.) qui, par leur simple existence, apporteront la prospérité. En effet, les programmes issus du consensus de Washington visaient la création des institutions (formelles) de marché qui, même floues et rudimentaires, réveilleront l'esprit entrepreneurial et, de ce fait, enclencheront l'instauration du capitalisme libéral jugé être le système le plus efficient.

Les concepts de l'IR ou de la NEI sont très souvent mobilisés dans l'analyse de la corruption (Husted, 1994 ; Kugler *et al.* 2005 ; Zhang, 2009) où elle est vue comme une relation contractuelle source des coûts de transactions *ex ante* (recherche des partenaires, etc.) et *ex post* (respect des accords). Les analyses des économistes de la NEI se penchent sur la manière dont les individus déterminent leur environnement, autrement dit comment des individus corrompus façonnent leur environnement institutionnel dans le but d'effectuer une transaction corrompue en toute sécurité. Les travaux du fondateur de l'Indice de Perception de la Corruption de la TI, Johann GrafLambdsdorff (2002, 2007) et de l'équipe autour de lui⁷⁴ (Lambdsdorff *et al.*, 2005) insistent sur les apports potentiels de la NEI à la compréhension des causes de la corruption et à la conception des politiques de lutte. Dans *Institutional Economics of Corruption* (2007) Lambdsdorff développe l'idée d'une stratégie de lutte basée sur le «frein invisible»⁷⁵ (*invisible foot*), c'est-à-dire de jouer sur le risque de trahison inévitable dans les accords corrompus car inhérent aux relations illégales. En effet, du fait qu'il n'y a pas de protection de tribunaux, les transactions corrompues exigent une confiance et une coopération entre les complices mais d'une manière générale, les acteurs corrompus ne bénéficient pas d'une crédibilité nécessaire pour assurer la réciprocité. Ainsi la volonté d'avoir recours à la corruption conduit les acteurs dans une incertitude concernant les comportements des homologues, les intentions sont alors refrénées par la crainte d'être à son tour trompé par un partenaire lors d'une transaction corrompue. L'idée centrale du modèle est que l'opportunisme escompté des homologues corrompus est un facteur de dissuasion de se

⁷⁴ Par exemple au « Internet Center for Corruption Research » www.icgg.org

⁷⁵ Inspiration ouverte de la main invisible de Adam Smith

livrer à la corruption encore plus fort que les sanctions pénales. L'honnêteté apparaît alors comme une stratégie fiable pour l'individu égoïste (Lambsdorff, 2008) ; dès lors, elle induit l'émergence de la bonne gouvernance en dépit de l'absence de bonnes intentions. Les réformes pour la lutte contre la corruption doivent viser la déstabilisation des accords de la corruption notamment par l'encouragement de la trahison entre les parties prenantes (incitations à la dénonciation, sanctions pour le milieu d'affaire, même les victimes d'extorsion, etc.). Une telle approche des transactions de corruption est sans doute séduisante mais elle néglige les cas des relations corrompues où on traite avec des gens avec qui les liens sont établis, procurant la confiance, et où elles se greffent sur les structures sociales existantes, forçant au respect des engagements. La négligence des institutions informelles⁷⁶ est l'une des principales critiques des approches de corruption avec les concepts de l'institutionnalisme rationnel.

L'institutionnalisme sociologique

L'institutionnalisme sociologique puise ses sources dans l'ancien institutionnalisme américain et dans la théorie des organisations (Meyer, Rowan, 1977), il met l'accent sur l'aspect cognitif des institutions. En effet, les sociologues néo-institutionnalistes ne placent pas au centre de l'analyse l'acteur opportuniste et rationnel mais mettent en relief l'importance des routines, des cartes cognitives des acteurs ou des conventions (Rizza, 2008). Le cadre d'analyse est l'examen de la rationalité limitée, située et façonnée par les traditions, croyances culturelles, arrangements institutionnels, etc. (Brinton, Nee, 1998). Selon la définition de V.Nee (2005), l'institution est un système d'éléments formels et informels interdépendants – traditions, croyances partagées, normes et règles – qui orientent les actions des individus dans la poursuite de leurs intérêts, ainsi elles facilitent, motivent et gouvernent l'action socio-économique. L'institution est la mémoire, c'est-à-dire une information qui permet à chacun d'exercer sa rationalité individuelle (Douglas, 1986). Les modèles cognitifs que procurent les institutions sont indispensables à l'action car ils permettent l'interprétation du monde.

En effet, du point de vue de l'IS, l'action n'est pas exclusivement stratégique (interactionniste) car limitée par l'interprétation qui dépend de la vision du monde propre à l'individu. À l'opposé de l'institutionnalisme du choix rationnel, les institutions conditionnent ici l'interprétation des situations plutôt que leur évaluation (Lecours, 2002). Ainsi, en plus des règles, l'IS inclut dans la notion de l'institution les modèles moraux et les systèmes de symboles qui fournissent les « cadres de signification » guidant l'action humaine (Hall, Taylor 1997 ; Campbell, 1998). L'IS reconnaît ainsi que les institutions influencent les calculs stratégiques des individus, mais elles définissent également les préférences fondamentales des individus. On retrouve une référence apparente de l'IS aux habitus de Bourdieu (1977), c'est-à-dire aux « systèmes de dispositions durables et transposables qui, intégrant toutes les expériences passées, fonctionnent à chaque moment comme une matrice de perceptions, d'appréciations et d'actions, et rendent possible l'accomplissement de tâches infiniment différenciées » (p. 178). Les institutions fournissent ainsi non seulement l'information sur ce qu'il faut faire mais aussi sur tout ce qu'on peut imaginer de faire dans un contexte donné. Les schémas institutionnels contribuent à la définition du sens de l'action car ils définissent les fins et influencent les moyens par lesquels les intérêts sont poursuivis et déterminés (Scott, 1987). Selon Scott (2001), les institutions englobent les systèmes de significations et leurs comportements associés. En effet, les institutions définissent les comportements sociaux acceptables, autrement dit par les codes culturels et cognitifs qu'elles génèrent et reproduisent, elles enseignent aux acteurs la notion de la légitimité de chaque action (Lecours, 2002). Les individus internalisent les institutions, contribuant ainsi à leur *enforcement*. Dans la vision de l'IS, les institutions s'approchent de la notion d'une norme sociale au sens où

⁷⁶ Selon Williamson (2000) les institutions informelles font partie de celles qui changent très lentement, des siècles ou milliaires. Elles sont alors considérées comme donnée dans les analyses de la NEI.

elles prescrivent un comportement (*right thing to do*) selon un système de valeurs. Elles sont fréquemment tacites et informelles mais peuvent être codifiées dans des règles formelles. Globalement, les institutions rendent les interactions prévisibles et confèrent du sens au monde social.

Le néo-institutionnalisme sociologique est très proche de la Nouvelle Économie Sociologique car il partage avec elle les inspirations polanyiennes concernant l'encastrement de toute action dans son contexte socio-historique. Ainsi, les acteurs (individus et organisations) poursuivent des intérêts et agissent dans des structures sociales concrètes qui sont au fondement de la rationalité située de ces acteurs (DiMaggio, Powell, 1991). Les normes locales (du contexte et période historique) facilitent et guident les acteurs encastres dans divers groupes et organisations. Les normes émanent de l'activité de résolution des problèmes (*problem-solving*) des individus et se présentent comme un « guide pratique » du comportement attendu. Elles évoluent alors, dans un processus de succès et échecs, avec l'évolution des connaissances communes. Dans l'approche de l'IS, les institutions sont des schémas de référence légitimes liés à l'incorporation de routines et d'habitudes qui orientent l'action (Rizza, 2008). Elles sont donc des constructions sociales, symbolisant les pratiques et normes socio-culturelles, elles apparaissent avec la routinisation des relations sociales.

Les changements s'inscrivent dans un long processus d'évolution culturelle, les institutions changeant avec l'évolution des catégories de la pensée et de l'action. Le changement est un processus de transformation où les institutions s'adaptent aux modifications dans les pratiques sociales afin de renforcer leur propre légitimité sociale. Les nouvelles institutions sont alors forcément compatibles avec celles déjà existantes. En effet, les organisations adoptent des pratiques institutionnelles particulières car elles ont une valeur reconnue dans l'environnement culturel. La vision de l'IS place à l'origine du fonctionnement de l'économie (des organisations économiques) la convenance ou la conformité, ce qui permet d'expliquer les phénomènes d'inertie et la persistance d'institutions et d'organisations inefficaces et pourtant légitimées socialement, en raison des croyances, des convictions, des conventions cristallisées, des rapports de pouvoir (Rizza, 2008). Ainsi, les institutions confèrent une stabilité aux processus sociaux et économiques, toutefois elles peuvent devenir inertes et difficiles à changer. La branche de l'IS est surtout la mieux outillée pour expliquer la continuité et les inerties de l'environnement institutionnel.

L'importance de l'intégration des apports de l'IS à l'étude de la corruption nous paraît évidente car ceci nous permettra de mieux comprendre non seulement ces pratiques mais surtout la résistance de phénomène aux réformes et bouleversements socio-économiques. D'une manière générale, les modèles de l'IS se proposent, contrairement à l'IR, d'expliquer et de comprendre les règles sociales. Les sociologues néo-institutionnalistes adhèrent à une approche « post-parsonsienne » et post-fonctionnaliste (DiMaggio, Powell, 1991 ; Rizza, 2008), cette tendance se trouve également dans les analyses de la corruption. L'un des premiers ouvrages sur la sociologie de la corruption d'Alatas (1968) a été surtout consacré à la polémique autour des idées sur les éventuels bienfaits (fonctionnalités) de la corruption. En effet, on a pu observer une forte vague d'études de corruption de type fonctionnaliste dans les années 1960-70 (Huntington, Leff, etc.) où la corruption apparaît avoir des fonctions de facilitation des transactions, de lubrifiant dans les machines administratives ou encore d'intégration des minorités. Malgré le fait que la sociologie de la corruption n'existe pas encore comme discipline à part (Kurczewski, 2004; Kravchenko 2003), nous pouvons avancer que les sociologues se penchent généralement sur les conditions normatives ou sur l'environnement favorable à la réalisation des transactions illégales de corruption. Les travaux culturalistes (Lipset, Lenz 2000; Karklins 2005) et structuralistes (notamment de R.Merton) apportent des éclairages indispensables à la compréhension du phénomène systémique de la corruption. Ainsi, l'influence des traditions ou de religion, des structures de l'État ou des

réseaux d'entraide, etc., sur les niveaux de corruption sont autant de pistes à développer avec les outils des approches de l'IS. Il est toutefois nécessaire, lors de l'utilisation des logiques de l'IS, de ne pas tomber dans le sociologisme dénoncé des perspectives holistes. En effet, nous ne pouvons pas nous contenter d'une explication uniquement par le « social » qui serait déterminant de toutes les actions individuelles, nous reconnaissons l'action rationnelle (procédurale, située, subjective) des individus porteuse des imprévisibilités et des innovations structurelles. Dans la même logique, il ne faut pas tomber dans les travers du déterminisme culturaliste propice à l'enfermement dans un fatalisme de trappe à la corruption. Tenir compte des phénomènes de pouvoir et de sa distribution au sein de la société, intégrer les représentations et interprétations des individus, incorporer les choix d'activer et suivre les institutions, etc., sont des éléments indispensables à la compréhension de la corruption, ce qui nous oblige à adopter une démarche plus holindividualiste.

L'institutionnalisme historique

La perspective très structuraliste de l'institutionnalisme historique est beaucoup utilisée dans les sciences politiques (March, Olsen 1984 ; Skocpol, 1985 ; Steimo *et al.*, 1992 ; Thelen, 1999) mais également par les économistes hétérodoxes (Boyer et Saillard, 2002). Les travaux de Douglass North, l'un des auteurs de plus significatif de la NEI mais qui s'en est éloigné durant les années 1990, sont fondateurs des approches de l'IH, en effet l'intégration de l'histoire (*history matters*) dans les analyses économiques a été particulièrement impulsée par cet auteur. L'IH s'est développé autour de l'idée que l'organisation institutionnelle du politique et de l'économie est le principal facteur structurant le comportement collectif (Hall, Taylor 1997). Les théoriciens de ce courant considèrent que le complexe des institutions (tels que l'État ou le système financier) structure les interactions sociales, façonnant ainsi la nature et le résultat des conflits entre les groupes d'individus et acteurs organisés (Evans *et al.*, 1985 ; Thelen, Steinmo 1992) dont l'issue détermine la distribution des pouvoirs et les ressources dans la société, engendrant de cette manière des situations politico-économiques propres à chaque pays. La pensée centrale est (Lecours, 2002) que les institutions reflètent et cristallisent des rapports de pouvoirs qui assurent leur survie. Ainsi, les institutions sont le produit de processus historiques concrets, particulièrement ceux marqués par des dynamiques conflictuelles (Thelen, 1999) et relèvent des relations de pouvoir à un certain moment de l'histoire. L'IH accorde une grande importance aux relations de pouvoir asymétrique et analyse la façon dont les institutions répartissent le pouvoir de manière inégale entre les groupes ou/et les intérêts (North, 1990b ; Hall, Taylor 1997). Institutions (par exemple le système politique, la politique fiscale, etc.) confèrent un accès plus ou moins important aux processus de prise de décisions, certains groupes sont alors gagnants et d'autres perdants. Elles influencent alors directement les comportements individuels et collectifs. Les joueurs (organisations politiques, économiques, sociales, etc.) cherchent à gagner dans le cadre des règles, en utilisant la stratégie, la coordination, des compétences et des moyens honnêtes ou pas. De cette manière, ceux qui ont le pouvoir chercheront à façonner les institutions afin de rester au pouvoir et de recueillir les ressources. Dans l'esprit de Commons, North (1994) explique ainsi que les institutions sont créées (au moins les formelles) afin de servir les intérêts de ceux qui détiennent le pouvoir de négociation pour créer de nouvelles règles, autrement dit les institutions économiques ne sont pas choisies uniquement pour les retours qu'elles génèrent mais aussi pour l'intérêt qu'elles représentent en termes de pouvoir politique.

Le pouvoir dans la société, selon la démonstration de Acemoglu et Robinson (2006, 2008) est composé à la fois du pouvoir de droit (*de jure*), conféré par les lois et autres institutions politiques, et le pouvoir politique de fait (*de facto*) des divers groupes d'individus. Les pouvoirs *de jure* influencent directement les choix des institutions économiques (et ainsi les performances économiques) mais les groupes aux pouvoirs *de facto* peuvent, à travers des

révoltes, des manifestations, etc., imposer leur volonté à la société. Le pouvoir politique *de facto* de ces groupes d'individus dépend de leurs ressources économiques et de leur capacité à résoudre le problème d'action collectif. Globalement, l'approche de l'IH se différencie des autres par la place centrale qu'elle donne à l'action collective particulièrement dans le processus de production des institutions (Billaudot, 2004a). On voit ici une inspiration de l'ancien institutionnalisme qui voyait l'action collective organisée comme une interaction entre les structures et les pratiques. Les institutions et la distribution des ressources résultent des interactions entre les pouvoirs *de jure* et l'investissement dans les pouvoirs *de facto* à influencer sur les processus politiques. Une bonne partie des institutions sont largement affectées par les groupes au pouvoir (*de facto*) qui sont en concurrence pour la distribution des ressources. Nous reprendrons les analyses de Acemoglu et Robinson, qui se portent sur l'explication de la persistance et l'émergence des régimes politiques démocratiques et dictatoriaux, dans les sections suivantes. Suivant les approches en termes d'IH, la création institutionnelle peut être vue, comme Commons en son temps, comme résultat d'un processus à la fois volontaire des pouvoirs exécutifs et judiciaires, qui choisissent et mettent en place des *working rules*, et d'un processus conflictuel opposant divers groupes aux intérêts contradictoires. DiMaggio (1998) parle d'ailleurs de l'IH comme de « Mediated – Conflict Neoinstitutionalism ». Globalement, le conflit est vu comme un moteur de changement. Toutefois, le conflit est « apaisé » par des institutions qui perdureront à condition que les individus adhèrent, activent et actualisent ces institutions.

Les institutions, selon l'institutionnalisme historique, ont un effet structurant car elles jouent un rôle crucial dans la formation des préférences et la définition des intérêts et pas seulement lors de décisions. Dans cette perspective, les institutions sont constitutives des préférences des individus, leur effet dépend du contexte social et politique. Comme le souligne North (2005), les règles d'apprentissage et les processus de calcul sont endogènes à la structure institutionnelle : « une grande part de ce qui passe pour un choix rationnel ne relève pas tant de la cognition individuelle que l'encastrement du processus de pensée dans le contexte social et institutionnel plus large » (p.24)⁷⁷. North (2005) renoue avec l'ancien institutionnalisme de Veblen en insistant de plus en plus sur le rôle des structures de croyances (les idéologies, les dogmes, les préjugés, etc). Dans une situation d'incertitude, les individus effectuent un apprentissage et une communication entre agents ce qui conduit à la création d'idéologie et d'institutions dans un processus de co-évolution. D'ailleurs pour Billaudot (2004a), le schéma explicatif des phénomènes sociaux de l'IH se présente comme une version dynamisée et historicisée de celui de l'IS.

La relation entre les institutions et les acteurs dans l'IH est appréhendée sur le mode de la réciprocité (Giraud, 2003 ; Beroud, 2010): les premières, en tant que constructions sociales historiques, délimitent un espace des possibles que l'action des seconds parvient cependant à faire évoluer. Dans la même logique, North (1990) parlait d'un processus de rétroaction et mettait l'accent sur l'interaction entre organisations (les joueurs dans le cadre des règles) et les institutions (Chavance, 2007) : le cadre institutionnel conditionne le genre d'organisations qui seront créées, de même que leur évolution, mais à leur tour, les organisations vont être à la source du changement institutionnel en mobilisant des ressources propres. Les organisations qui vont se constituer vont refléter les opportunités créées par la matrice institutionnelle. Seulement si le cadre institutionnel récompense les activités productives, des firmes vont être créées, de la même façon si le cadre institutionnel favorise les activités informelles et illégales le crime organisé et les mafias vont se développer. Une idée proche se trouve chez les évolutionnistes (Nelson et Winter, 1982) où l'activation par la firme des connaissances et des compétences individuelles (skills), des routines organisationnelles, etc., répond au stimulus de

⁷⁷“... much of what passes for rational choice is not so much individual cogitation as the embeddedness of the thought process in the larger social and institutional context”. North D. (2005, p.24)

l'environnement institutionnel. Les institutions en place déterminent des incitations et des occasions dont vont profiter des organisations préexistantes ou permettre la création des nouvelles ; à leur tour, les organisations vont évoluer dans le cadre établi, mais aussi chercher à modifier ce cadre. L'interaction entre les règles et les joueurs (individus et organisations) modèle et change les institutions, mais c'est surtout une question de choix faits sur la base des calculs stratégiques qui se fondent sur la perception subjective des avantages et inconvénients. En effet, les acteurs font des choix se basant sur une information imparfaite et les changements institutionnels, résultats de ces choix, peuvent ainsi avoir des effets non voulus et ne pas être forcément optimaux pour les performances économiques des organisations. En effet, à l'opposé de l'IR, les théoriciens de l'IH rejettent l'image de maîtrise et d'efficacité de la création institutionnelle et insistent sur les conséquences non voulues d'institutions existantes. A long terme, selon North, les institutions et les organisations s'adaptent lentement les unes aux autres. L'idée d'une efficacité adaptative (empruntée aux évolutionnistes) des institutions est centrale dans l'IH.

La question des changements est appréhendée dans l'IH à deux niveaux à la fois : dans la dynamique des systèmes et avec des évolutions institutionnelles à travers adaptation et innovation. En effet, l'institutionnalisme évolutionniste veblenien inspire les réponses des modèles d'IH concernant les questions de changements institutionnels. Le modèle de dynamique de système a été proposé par Pelikan (1992) qui cherche à réunir les apports des évolutionnistes (Nelson et Winter, 1982) et institutionnalistes (North, 1990). Pour l'auteur, un système économique est caractérisé par les structures organisationnelles (acteurs et leurs relations) et par un ensemble de règles institutionnelles. Deux évolutions sont alors distinguées dans la dynamique, celle des structures (S) et celle des règles (R). La relation entre les structures et les règles est au cœur du modèle. Les règles, telles que celles qui définissent les formes de propriété ou qui conditionnent les barrières à l'entrée des marchés, canalisent l'évolution des structures dont les performances, en retour, conditionnent la viabilité de ces règles. L'enchaînement commence avec une allocation des ressources dans S donné qui amène, à travers la compétence des décideurs (entrepreneurs, managers, etc.), l'évolution des S sous R donné, l'État peut intervenir dans l'évolution des structures avec des *process-policies* (planification, politique industrielle ou monétaire, etc.). Cette évolution des S peut amener à rechercher un changement dans les règles (lois qui brident les performances économiques) et provoquer une évolution de R. L'État intervient alors à travers des *rule-policies* et une action législative pour modifier l'environnement institutionnel. Le modèle de Pelikan est construit sur l'idée que la mise en place des règles appropriées peut induire des organisations performantes à travers un processus d'évolution par tâtonnements. Toutefois le changement de règles se fait sous contrainte culturelle et son évolution ne peut trop s'éloigner de la culture socio-économique afin de ne pas provoquer échecs et incohérences comme par exemple l'apparition des marchés noirs là où le marché est légalement prohibé mais culturellement accepté. Autrement dit, la modification intentionnelle des règles encadrant l'activité économique des organisations afin de répondre aux besoins des organisations nécessite parallèlement la prise en considération des institutions informelles, des idéologies et des traditions locales héritées de l'histoire. Ceci amène à l'idée clé de l'IH que l'histoire compte.

La matrice, ou l'environnement, institutionnelle historiquement héritée, conditionne les incitations des individus et des organisations qui, à leur tour, agissent pour modifier les institutions (formelles) afin de s'assurer une distribution favorable des pouvoirs et des ressources. Les interactions complexes entre organisations et institutions produisent des situations nationales particulières et elles déterminent ainsi les voies empruntées par une économie dans son développement, ces voies étant marquées par les phénomènes de dépendance au sentier (David, 1985) ou *lock-in* (Arthur, 1989). Là est le concept central de l'IH : l'existence de *path dependency*, ce qui renvoie au poids du passé et des décisions prises

sur les possibilités présentes, ou encore à la situation où les avancées vers une direction conduisent les actions ultérieures à prendre la même trajectoire. L'idée est que les phénomènes politico-économiques ne peuvent être expliqués seulement par la volonté des acteurs car ils sont fortement conditionnés par des facteurs contextuels et exogènes aux acteurs tel que l'environnement institutionnel. Les institutions sont le résultat des dynamiques historiques qui produisent des configurations contraignant les événements futurs. En effet, les institutions sont l'un des principaux facteurs qui maintiennent le développement du pays sur un sentier particulier grâce aux mécanismes d'auto renforcement liés notamment aux rendements croissants (North, 1990 ; Pierson, 2000) qui sont d'autant plus forts que la matrice institutionnelle est complexe. La dépendance au sentier explique la stabilité des institutions car le changement implique des coûts en terme d'investissement, d'apprentissage, de coordination et d'anticipation. Le paradigme de changement institutionnel dans l'IH se base ainsi sur les concepts de la théorie évolutionniste concernant les trajectoires technologiques (Dosi, Nelson 1994), où North (1990) a été l'un des premiers à intégrer la trajectoire dans l'analyse de la dynamique institutionnelle. L'idée est que les choix initiaux verrouillent (lock-in) le développement sur une trajectoire; le changement institutionnel, les ruptures, est alors possible soit par une évolution adaptative, soit lors de moments d'innovation institutionnelle.

La reproduction institutionnelle est marquée par des processus d'adaptation aux incitations institutionnelles et aux contraintes de la part des acteurs. Pour North (2005), les changements institutionnels sont graduels et progressifs car les modèles mentaux (croyances et idéologie), qui influencent le cadre institutionnel de la politique et de l'économie, ont tendance à évoluer sur de longues périodes. Toutefois, la dépendance au sentier est également positive car elle est un produit du processus d'apprentissage et d'accumulation des ressources. Le caractère ressource en plus de celui de contrainte fait penser à un homomorphisme entre trajectoire et institution (Samson *et al.*, 2004). On pourrait dire que la trajectoire est une institution longitudinale ou diachronique. L'institution coordonne les activités dans l'espace social, tandis que la trajectoire dans le temps, y compris la mémoire, les stratégies et la différenciation de la distribution des ressources dans le temps. Lorsque des exigences de la vie économique se modifient, notamment sous l'effet des évolutions technologiques, perpétuellement et cumulativement, les institutions apportent des réponses aux exigences. Le changement institutionnel est endogène à l'évolution économique à long terme. Il peut venir d'une transformation du contexte socio-économique conduisant à une (ré)activation d'autres institutions ou d'une évolution des préférences des acteurs les amenant vers une action volontaire visant à changer leur environnement. Un environnement institutionnel efficace émerge après une longue période d'essais et d'erreurs. L'efficacité des institutions est à concevoir en terme d'efficacité adaptative (en contraste avec l'efficacité allocative à la Pareto), car les institutions qui apportent la prospérité économique sont celles qui sont flexibles, capables de survivre aux chocs et de s'adapter aux changements (technologiques, démographiques, etc.). Dans une vision adaptative du changement institutionnel, un environnement efficace, c'est-à-dire celui qui crée des incitations productives, est généralement produit d'une longue période de « gestation ».

Le changement peut être également le résultat d'une innovation institutionnelle intervenant périodiquement dans la trajectoire du développement. De tels changements peuvent être provoqués par des chocs exogènes qui détruisent les arrangements institutionnels antérieurs et ouvrent la porte aux opportunités et aux innovations, les acteurs et leurs stratégies vont alors être déterminants dans l'établissement des nouvelles institutions. De plus, l'évolution des comportements et des stratégies individuelles introduit sans cesse de la nouveauté dans le système. Les minorités, sous l'effet d'apprentissage et d'expérience avec les autres, choisissent de nouvelles stratégies, produisent de l'innovation et peuvent ainsi créer des irréversibilités amenant des changements plus globaux (Dosi *et ali.*, 1988). Dans une logique néo-schumpétérienne des petits événements (accidents historiques), des impulsions à l'origine

des innovations, qui vont se diffuser progressivement, bouleversent les arrangements et agissent sur l'ensemble du système. Ils sont alors susceptibles de faire basculer le processus d'évolution. Par ailleurs, l'environnement institutionnel – héritage des affrontements politiques (Thelen, 1999) – est porteur de tensions car il réunit des configurations institutionnelles nées à des époques historiques distinctes. Un système peut ainsi réunir des institutions anciennes et nouvellement créées, ce qui provoque des tensions à l'intérieur du système hybride. Le conflit entre les différentes formes institutionnelles remet en jour le problème de cohérence et donc de stabilité du système (Samson *et al.*, 2004). Ces conflits, liés aux divers processus économiques, politiques, sociaux, idéologiques etc. vont être sources de changements⁷⁸, lorsqu'ils sont trop forts, un point de bifurcation (*critical juncture*) peut être atteint où les choix vont engager le développement historique sur une nouvelle trajectoire. L'idée générale défendue par l'IH est que les trajectoires sont ponctuées de périodes critiques, où les événements mineurs et fortuits conduisent à une séquence réactive, où les options choisies sont caractérisées par une irréversibilité menant vers un changement des modèles institutionnels (Mahoney 2000). Le renouvellement de l'environnement institutionnel peut être rapide du fait des effets d'entraînement.

Diverses sources de changements institutionnels peuvent donc être envisagées selon l'IH qui cherche à comprendre surtout les effets de structure sur la longue durée et construit la théorie de changement institutionnel endogène. La conception institutionnaliste historique insiste sur le changement comme un processus d'évolution et sur la causalité cumulative (Hodgson, 1999). Pour construire une théorie évolutionniste du changement, une perspective diachronique est mobilisée qui identifie *ex post* les causes de l'évolution socio-économique (Hedoin, 2009). L'IH insiste sur les processus de chaînage et les logiques d'enchaînement (Stockpol, 1985) où l'analyse causale est une analyse séquentielle. D'ailleurs, Mahoney (2000) définit la dépendance au sentier – concept clé de l'IH – comme une série séquentielle d'étapes ou d'événements. Le développement est un processus macrohistorique où chaque configuration conditionne la prochaine (Lecours, 2002). Dans l'analyse de la dynamique institutionnelle, l'IH insiste donc sur les séquences et la dimension temporelle.

Les apports de l'IH sont les plus importants pour l'analyse de la corruption. En effet, des nombreux travaux récents des politistes (Bayart, 1989), d'anthropologues (DeSardan, 1996) et des économistes hétérodoxes (Khan, 2003; Cartier-Bresson, 1998) montrent la complexité du phénomène de corruption et de transition institutionnelle en insistant sur la dépendance vis-à-vis de l'histoire longue et sur les enjeux en termes de domination politico-économique. Nous reviendrons sur ces travaux tout au long des sections suivantes. L'intégration des enseignements de l'IH à notre analyse de corruption nous permettra de trouver des explications de la persistance du phénomène dans le sentier suivi et de changements dans les conflits de pouvoir entre divers groupes.

3.1.3. Définition de la méthodologie retenue pour l'analyse de la corruption

Nous avons montré et retenu que l'orthodoxie théorique de la corruption nécessite un renouvellement afin de comprendre au mieux le phénomène de corruption, notamment lorsqu'il est généralisé et enraciné. Dans ce but, il est nécessaire de s'éloigner des approches normatives et universalistes en termes d'individualisme méthodologique, de rationalité utilitariste ou de coordination marchande. Le renouvellement de l'approche standard de la corruption que nous prônons s'inscrit, dans la dynamique générale actuelle, dans les sciences sociales, caractérisée par l'offensive des critiques contre le *mainstream* économique et le développement des écoles économiques hétérodoxes. Ainsi, nous nous situons dans la lignée

⁷⁸ L'étude de Thomas Ertman (*Birth of the Leviathan*) sur le développement des structures étatiques en Europe soutient que leurs différentes configurations à la fin du XVIII^e siècle est le résultat de différentes intersections entre le processus international de compétition géopolitique et les processus domestiques (dans Lecours, 2002).

théorique des économistes hétérodoxes tels que Billaudot ou North et de nombreux autres. En effet, nous nous reconnaissons dans les principes généraux et théoriques du « quasi-manifeste institutionnaliste », rédigé par Alain Caillé (2007) dans le but de définir les principaux traits d'une économie non-standard et de présenter les principes fédérateurs des théories économiques hétérodoxes, et auquel se sont associés les principaux représentants (Robert Boyer, Olivier Favereau, Philippe Steiner, Peter Hall, Geoffrey Hodgson, etc.) de la *French political economy* et autres diverses écoles économiques hétérodoxes.

La méthode de l'orthodoxie de la corruption repose sur l'individualisme méthodologique, de ce fait, elle délaisse de nombreuses explications du phénomène. Outre les critiques théoriques désormais répondues de l'IM, nous avons montré, dans la partie précédente, les faiblesses et les impasses auxquels conduit l'application de l'IM à l'analyse de la corruption, telles que la négligence des nombreuses explications de la corruption liées notamment aux normes sociétales, codes de conduites et traditions parfois ancestrales. Nous ne pouvons pas adopter comme alternative un holisme pur, l'opposé de l'IM, qui apporte certes, des explications supplémentaires, mais qui reste également réducteur sur les causes de la corruption et risque de conduire à une vision déterministe car HM insiste sur la reproduction sociale des normes et structures sans envisager la possibilité de changements impulsés par l'action des individus. Il est admis aujourd'hui, dans les milieux académiques, que l'affrontement de deux visions extrêmes est souvent stérile et que le mariage des visions est plus stimulant et a une meilleure portée explicative. Suivant les propositions des nombreux chercheurs en sciences sociales (Billaudot, 2001 ; Defalvard, 2002 ; Servais, 2004), nous nous inscrivons dans une **perspective holindividualiste**. Cette perspective méthodologique s'inspire des thèses de Giddens (1987) sur la dualité structurelle et met en avant l'interaction entre les individus et les structures sociales par la médiation des institutions ; avec une causalité circulaire, elle articule les niveaux micro et macro où les institutions sont à la fois une contrainte et une ressource. En effet, une institution est à la fois un processus et le résultat de ce processus, elle est une règle tacite ou codifiée qui se traduit par des régularités de comportement, régularités qui ont pour effet de l'actualiser durablement (Billaudot, 2008/2009). Par exemple, la corruption comme institution, c'est-à-dire une règle tacite (de donner et de prendre) qui se traduit par un recours normalisé, généralisé et systématique aux diverses formes des pratiques de corruption (du pot-de-vin au clientélisme), ce qui, à son tour, maintient cette règle comportementale en place. L'hypothèse centrale du holindividualisme est la reconnaissance d'une influence mutuelle des structures sur les comportements individuels et des individus sur la forme des structures, la démarche holindividualiste est ainsi fondamentalement dynamique. La popularité grandissante d'une telle vision méthodologique dans les sciences sociales accompagne deux tournants intellectuels majeurs du début du XXI^e siècle : un tournant cognitif et institutionnaliste.

Le tournant cognitif en sciences économiques (Orléan, 2002) débouche sur un rejet de l'*homoeconomicus* pur et une révision de la conception de la rationalité individuelle afin d'y intégrer les représentations collectives et les croyances partagées. L'élargissement de la rationalité aux processus de cognition, où les croyances et les représentations permettent de se déterminer face à un environnement incertain, cherche à contextualiser la rationalité des agents. Le « quasi-manifeste » souligne également le nécessaire renouvellement de la théorie de l'action en ce sens, et ainsi « ... considérer le sujet de l'action sociale comme à même d'agir non seulement en tant qu'individu isolé et centré sur lui-même, mais aussi comme membre d'une famille, d'un groupe de pairs, de diverses organisations et institutions, ou d'une ou plusieurs communautés sociales, politiques, culturelles ou religieuses, etc. » (Caillé, 2007, p.43). Nous retrouvons ici l'idée centrale de la nouvelle socio-économie que toute **action est encadrée** dans son environnement, les individus font partie de nombreux réseaux et communautés et leurs actions sont déterminées par les valeurs et codes comportementaux du contexte, car ils donnent du sens à l'action. Les individus ne sont pas des atomes

homogènes et indépendants, ils sont encadrés dans des structures sociales de tout genre. Les développements théoriques initiés déjà par Simon (1957) ont conduit les sciences sociales à rejeter la vision des individus en tant que des optimisateurs rationnels. Le renouveau paradigmatique de la corruption doit également intégrer comme fondement de l'analyse la **rationalité située** des acteurs. En effet, le comportement des individus est déterminé par l'existence et le suivi de règles, tacites ou codifiées, attachées au contexte de l'action. Toute règle s'interprète, la rationalité est alors forcément endogène. Les motivations et les objectifs des individus sont nombreux et variés, les choix de stratégies passent par une procédure d'interprétation fondée sur les connaissances accumulées de l'individu. Outre un calcul stratégique des coûts et avantages de chaque action, l'individu se repose dans ses choix sur une série de codes de conduite, d'habitudes comportementales, de normes et de règles écrites ou informelles existant dans le contexte où il évolue et qui s'imposent à lui. Pour Billaudot (2009) l'objectif des économistes doit être la compréhension de la formation de rationalité située en lien avec l'analyse de la genèse et des fonctions des institutions.

L'importance accordée aux règles et institutions dans la détermination des comportements individuels mais aussi pour les performances économiques du pays, est la principale caractéristique des approches économiques modernes. L'**approche institutionnaliste** est l'un des principaux points mis en avant dans le « quasi-manifeste » où Caillé (2007) explique que « toutes les écoles non orthodoxes en économie, ou presque, peuvent être dites institutionnalistes... ». Pour Hodgson (2007), l'approche dominante en sciences économiques a changé depuis les années 1980 avec le désenchantement vis-à-vis de la théorie néoclassique et que l'approche institutionnaliste évolutionniste peut devenir un nouveau *mainstream*. En fait, on assiste, à la fin des années 1990, à un tournant institutionnaliste (Evans, 2005) dans les sciences sociales qui, impulsé notamment par les travaux de North (1990), met en avant le fait que *institutions matters* et ont un rôle central dans le fonctionnement des systèmes économiques. En effet, les institutions sont devenues un thème central des analyses économiques et finalement, comme le souligne Hodgson (2009), « we are all institutionalists now ». Ainsi, une approche non standard que nous adapterons pour l'analyse de la corruption est inspirée des développements théoriques récents et s'inscrit dans la tradition de recherches de ce que Caillé a proposé d'appeler « l'économie politique institutionnaliste » (EPI) décrit dans le quasi manifeste. Les auteurs tels que Campbell (1997), Caillé (2007), Postel (2007), O'Hara (2007), Hedoin (2009) ou Billaudot (2009) ont proposé des délimitations et précisions de cette EPI afin qu'elle puisse fédérer les écoles hétérodoxes. D'une manière généralisée, le programme de recherche d'EPI repose sur une perspective réaliste et complexe, sur un positionnement épistémologique qui est celui de la conception institutionnaliste de l'économie, sur la reconnaissance du caractère situé de l'objet de l'étude c'est-à-dire des agents économiques insérés dans les structures sociales et environnement institutionnel, sur les principes d'une causalité circulaire et l'existence d'une relation entre structure et action, sur une vision dynamique et historique des évolutions. L'application de la démarche institutionnaliste à l'analyse de la corruption signifie une reconnaissance du rôle déterminant des institutions (règles et normes) sur les comportements individuels et les interactions. Il sera ainsi possible d'avoir des explications par les structures où les institutions sont des médiations, et de mettre en lumière les mécanismes et les relations causales de la corruption relevant des contextes et configurations politico-économiques particulières.

Reconnaître l'approche institutionnaliste comme fondamentale dans notre analyse de la corruption n'est pas suffisant, car en effet le programme institutionnaliste est assez disparate. Les différents courants institutionnalistes se distinguent par la manière d'analyser le contexte institutionnel, son origine et ses changements. Des institutionnalismes, il y en a plein : entre celui le plus proche du *mainstream* économique et celui qui se propose comme une alternative, nous retenons dans nos analyses les apports de **l'institutionnalisme socio-historique**. D'ailleurs, la considération du contexte historique et social dans lequel une

économie spécifique est encadrée est également un point central de l'EPI (Caillé, 2007). En effet, les institutions déterminantes des comportements individuels sont issues d'un processus historique marqué par diverses configurations politico-économiques et par des conflits de pouvoir – sources des changements. L'histoire – produit cumulatif de comportements individuels, d'interactions sociales et des irréversibilités – a un caractère structurant des comportements. En plus d'explication historique des changements, il importe d'intégrer à l'analyse les significations et les justifications que les gens donnent à leurs pratiques, en faisant voir la pluralité des valeurs auxquelles ils se réfèrent. Billaudot (2008/2009) parle d'un institutionnalisme historique et pragmatique⁷⁹ pour désigner une telle approche qui combinerait les apports de l'institutionnalisme sociologique sur les valeurs et doctrines qui unissent les communautés et une analyse dynamique en temps irréversible de l'institutionnalisme historique. L'approche en termes d'un institutionnalisme sociologique historisé permet notamment de saisir l'existence des conflits entre les normes socialement entérinées et les règles et lois nouvellement établies (cas de la transition économique) (Samson *et al.*, 2004). La mobilisation de l'approche institutionnaliste socio-historique rend possible l'appréhension des facteurs « historiques » de la corruption dans différents contextes. Autoritarisme, économie informelle, réseaux de solidarité sont par exemple déterminants pour le niveau de la corruption, tout en relevant du contexte historique. Construire une analyse comparative des dispositifs institutionnels, permet de mettre en relief leur rôle dans la différenciation des trajectoires de développement et plus particulièrement dans la définition des formes et niveaux de la corruption. Un positionnement sous l'institutionnalisme socio-historique dans l'étude de la corruption nous amène à comprendre à la fois les idéologies, les croyances ou modes de penser qui permettent une justification des pratiques de corruption, et l'historicité de l'objet de l'étude et ainsi d'analyser les évolutions qui ont pu être propices ou fatales aux pratiques de corruption dans différents pays.

Dans le but de mieux cerner la genèse, l'institutionnalisation puis les facteurs de transformation d'un phénomène social complexe qui est la corruption, nous retenons les éléments méthodologiques suivants :

1. Une vision holindividualiste et une démarche institutionnaliste

La théorie de l'action retenue se fonde sur une rationalité individuelle considérée comme procédurale et située dans le contexte social et l'environnement institutionnel. Les individus poursuivent une multitude d'objectifs, leurs motivations sont variées. Ils ont une mémoire et une capacité d'apprentissage. Ils donnent un sens à l'action en interprétant les règles et normes locales. Les institutions ont un rôle central dans le fonctionnement des systèmes économiques, elles sont à la fois une contrainte et une ressource. Il existe une influence mutuelle (causalité circulaire) entre les institutions, qui contraignent les comportements et les individus qui activent et modifient (certaines) les institutions. La place est ainsi faite à la fois aux institutions en tant que médiation entre structure et comportements et à une structuration de l'individu qui lui est propre.

2. Les structures et l'encastrement

Les individus ne sont pas des atomes homogènes agissant uniquement dans le but de satisfaire leurs objectifs utilitaristes. Les structures sociales ont un impact sur les motivations et les décisions des individus. Ils font partie d'un certain nombre de communautés et réseaux, ils sont encadrés dans le contexte. De ce fait, les objectifs poursuivis et les intérêts défendus peuvent être ceux du groupe. Les normes et traditions de l'environnement social de l'individu influencent également ses comportements. Les structures sociales dans lesquelles l'individu est inséré sont à la fois une contrainte (codes de conduite avec des sanctions sociales) et une ressource (notamment en termes de capital social). Selon les types de sociétés, les individus se présentent comme plus ou moins autonomes des structures sociales, ainsi les sociétés dites

⁷⁹ En référence à Dosse F. (1995), *Empire du sens. L'humanisation des sciences humaines*, Paris, La Découverte

modernes sont caractérisées par l'autonomisation relative de l'individu tandis que dans les sociétés disons pré-modernes la tendance à l'encastrement est plus forte.

3. *Les normes et les institutions ont un impact direct sur le comportement*

Une série de règles et normes formelles et tacites encadrent les actions des acteurs socio-économiques. Ces institutions sont issues de l'histoire et nombre d'entre elles reflètent les résultats des conflits de pouvoirs des différents groupes dans la société. Il y a une réciprocité de l'action entre institutions (construction sociale) et l'individu (organisé en action collective). L'efficacité des institutions est à appréhender en termes d'efficacité comparative et adaptative. En effet, l'environnement institutionnel est déterminant mais pas forcément optimal car non seulement il existe une inertie disons culturelle où certaines traditions sont résistantes, mais en plus les institutions (formelles) peuvent être choisies seulement dans des buts politiques. Par exemple, un scénario catastrophe apparaît quand les institutions informelles sont propices au développement de la corruption qui permet de manipuler la distribution des ressources et des pouvoirs dans la société, ce qui permet à son tour aux manipulateurs d'influencer la formation des institutions formelles et de maintenir un statu quo. Nous étudierons les différentes configurations possibles dans les chapitres suivants.

4. *Institutions informelles*

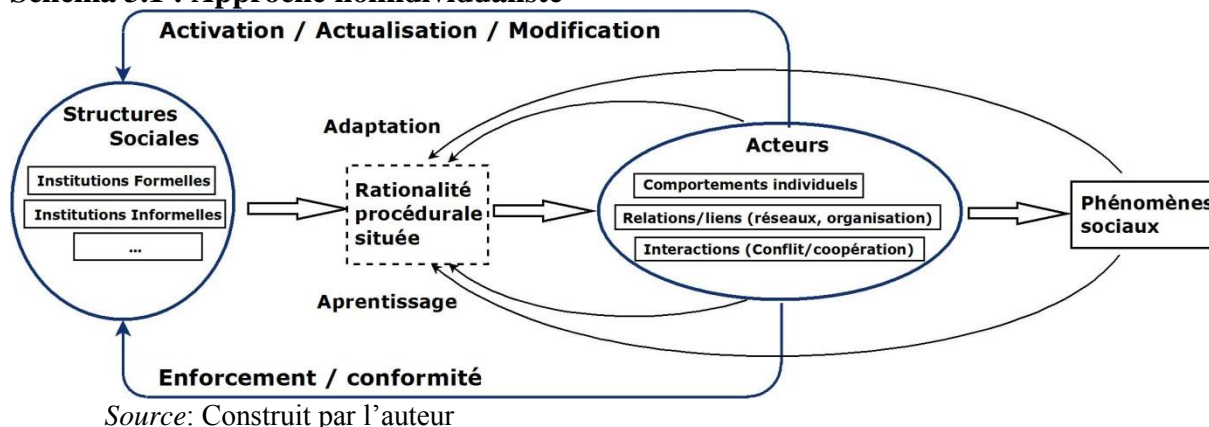
Si les institutions formelles (droit, justice, etc.) sont modelées dans l'objectif de lutter contre la corruption, les institutions informelles ont une importance cruciale dans la détermination des formes et niveaux de corruption. Les institutions informelles ont une inertie particulièrement importante ; certaines parce qu'elles sont fonctionnelles, d'autres ont une valeur symbolique, nombreuses ont des liens avec des institutions complémentaires, souvent elles s'opposent aux valeurs étrangères. Les institutions formelles et informelles ne sont pas soumises aux mêmes temporalités de changements, les secondes ne se modifient que très progressivement, c'est pourquoi les révolutions n'apportent pas des transformations aussi profondes que souhaité et c'est pourquoi le transfert ou l'imitation des institutions formelles d'un pays à l'autre n'aboutissent pas aux résultats escomptés. Le transfert des règles n'empêche pas que les mécanismes d'*enforcement*, les normes informelles de comportement et les modèles subjectifs des acteurs soient différents. Les organisations résultant d'incitations ne produisent alors pas des performances semblables.

5. *Path-dependancy, trajectoires et dynamique.*

L'approche institutionnaliste permet une explication des continuités avec le concept de *path dependancy* dont l'idée centrale se construit autour de la difficulté de s'éloigner de la trajectoire engagée lors des décisions et choix antérieurs. Les systèmes économiques suivent ainsi une trajectoire « imposée » dans le processus historique où à chaque période les choix effectués réduisent les champs du possible dans les périodes suivantes, c'est le verrouillage sur un sentier. Le changement institutionnel relève d'un processus d'évolution et de gestation parfois marqué par des crises et points de bifurcation. En effet, la dynamique institutionnelle est à la fois adaptative et innovative. D'un côté, sous l'effet d'apprentissage cumulatif et d'adaptation permanente, les institutions évoluent à force d'ajustements marginaux vers des formes renouvelées et en adéquation avec les besoins de la société. De l'autre côté, sous l'impulsion des actions innovantes des acteurs, un changement institutionnel peut être provoqué. Les interactions conflictuelles mais aussi coopératives des individus et divers groupes, ainsi que l'action intentionnelle des acteurs sur les institutions, apportent constamment de la nouveauté, créent des irréversibilités et ainsi peuvent faire bifurquer la trajectoire sur un nouveau sentier.

Ci-dessous, nous présentons un schéma global illustrant la logique d'ensemble de l'approche holindividualiste avec les éléments méthodologiques présentés ci-dessus. Ce schéma sera agrandi et complexifié au fur et mesure des sections, notamment pour y intégrer la dynamique (trajectoire, etc.) ou détailler les blocs particuliers.

Schéma 3.1 : Approche holindividualiste



Source: Construit par l'auteur

Les phénomènes sociaux, tels que la corruption, sont « l'objet à expliquer », donc des *outputs* du schéma, ils sont produits par les comportements mais sont aussi expliqués par les structures sociales qui sont des *inputs*. Ainsi, l'explication doit passer par les acteurs, par leurs comportements et interactions, en amont desquelles il y a la rationalité. Cette dernière ne peut qu'être endogène, procédurale et située. En effet, l'action, comme la rationalité, est située (encastrée) dans les structures sociales. Ces structures comprennent, parmi d'autres choses, les institutions formelles, telles que les lois qui encadrent les comportements et dont le non respect entraîne des sanctions (administratives, pénales, etc.), et les institutions informelles comprenant un ensemble de valeurs, de traditions et de coutumes qui guident les choix et les stratégies des acteurs. En plus d'être une contrainte, l'environnement institutionnel est vu comme une ressource permettant aux acteurs de construire les stratégies en connaissant ce qui se fait ou ne se fait pas généralement. Ainsi, la rationalité est formée par les logiques inhérentes aux structures sociales déjà en place, car héritées du passé. Les comportements des acteurs sont ainsi affectés par les structures sociales non seulement concernant les logiques des choix mais aussi sur les objectifs poursuivis. L'action est, en effet, également encadrée dans son contexte social, les liens et les relations (réseaux, clans, etc.) des acteurs sont alors déterminants de leurs choix et stratégies. L'ensemble des comportements stratégiques individuels ou des groupes, ainsi que les interactions conflictuelles ou coopératives des acteurs vont produire les phénomènes sociaux observables. Nous avons ici le cœur du schéma explicatif des phénomènes sociaux où les structures sociales antérieures à l'individu modèlent la rationalité située et ainsi déterminent les comportements des acteurs dont la somme aura pour résultat les faits sociaux. Puis, il est nécessaire de distinguer, dans la logique de causalité circulaire, les retours entre les blocs. Tout d'abord, les acteurs sont dotés des capacités d'adaptation et d'apprentissage qui leur permettent d'actualiser sans cesse leur rationalité et leurs stratégies. Il existe ainsi un retour sur la rationalité venant de la compréhension des faits sociaux, émergés à la suite des actions et interactions des acteurs à la fois à travers l'accumulation des connaissances (sphère cognitive) et l'ajustement des stratégies (sphère d'agir). Les comportements des acteurs ne sont pas entièrement prévisibles car ils reposent sur des intentions variées, elles-mêmes marquées par des représentations interprétatives et donc subjectives des normes et du contexte. En effet, les perceptions d'une situation découlent des expériences passées, des normes en vigueur et de l'interprétation que les acteurs en font. Du fait de cette subjectivité, il existe toujours des originalités et des nouveautés dans les stratégies, apportant des innovations dans les comportements. Par ailleurs, l'approche holindividualiste reconnaît l'influence des acteurs sur les structures sociales. En effet, les institutions n'ont de l'influence déterminante que si les individus y adhèrent. Ils activent alors les institutions, contribuant ainsi à leur *enforcement*⁸⁰ De la même façon, les traditions et les coutumes ne survivent que si les acteurs les mobilisent et s'y conforment. De plus, les acteurs sont également les sculpteurs de leur environnement institutionnel formel qu'ils actualisent et

⁸⁰Mise en œuvre, en application

innovent perpétuellement. La boucle est ainsi bouclée entre l'influence des structures sur les acteurs et l'action des acteurs sur leur environnement.

Enfin, et au vu des éléments présentés ici, il nous semble indispensable d'enrichir nos analyses par les apports des disciplines non-économiques telles que la sociologie, la politologie, ou l'anthropologie. Les développements théoriques contemporains ont montré la non indépendance des sciences économiques des autres sciences sociales et de nombreux auteurs (Chabal et Daloz, 1999 ; Hall, 2009) ont milité pour la réunion des approches économiques et sociologiques. Nous partageons l'idée avancée dans le « quasi-manifeste » où Caillé (2007) insiste sur le fait que la science économique ne peut être qu'une discipline ayant des liens étroits avec la science sociale en général et la philosophie morale et politique. Sans avoir la prétention de construire une théorie de corruption pluridisciplinaire, nous nous efforcerons de tenir compte et d'intégrer les réflexions des autres sciences sociales.

Conclusion Section 3.1

Dans cette première partie, nous avons explicité les principaux éléments d'un renouvellement méthodologique que nous souhaitons pour l'analyse de la corruption. Sur le fond des critiques générales du *mainstream* et en s'appuyant sur les derniers développements théoriques pour une théorie non-standard unifiée, notre approche s'oriente vers le programme de recherches de l'économie politique institutionnaliste. Notre démarche se fonde sur une vision *holindividualiste* des sociétés qui intègre à la fois les explications structurelles des phénomènes sociaux tout en laissant place égale à l'action individuelle. La théorie de l'action individuelle est renouvelée avec la prise en compte du rôle des institutions dans la détermination des comportements individuels : à la fois normatives et cognitives, elles encadrent et guident les décisions des acteurs. Face à l'univers radicalement incertain, le recours au calcul de l'utilité satisfaisante est une modalité de décision parmi d'autres et pertinente surtout pour des problèmes simples (accès à l'information, comparaison des choix, etc.), en plus, la démarche des agents mobilise, d'une manière importante, les informations issues des croyances, des habitudes et des règles sociales (spécifiques à son contexte). Les institutions, à la fois contrainte et ressource, sont issues d'un processus historique irréversible et sont marquées par le contexte actuel (configurations politico-économiques). Les préférences et les choix individuels ne peuvent être compris en dehors du contexte culturel et de la période historique dans lesquels ils sont insérés. La conception de la corruption s'enrichit lorsqu'on prend en considération le poids des traditions locales, le rôle des structures sociales, la puissance des codes de conduite, etc. Nous avons ainsi dressé ici les fondements épistémologiques et méthodologiques pour construire une théorie de la corruption institutionnalisée, dont la compréhension passe par l'étude des structures sociétales et étatiques où elle se déroule. Nous construisons ainsi une approche structurelle de la corruption, qui a été précisée non pas comme holiste, mais comme approche holindividualiste, échappant ainsi au déterminisme des méthodologies classiques.

Section 3.2.

Structures sociétales et contexte de la corruption

Pour comprendre les systèmes économiques, c'est-à-dire ce qui anime les agents qui les composent, de nombreux chercheurs ont appelé à dépasser la construction intellectuelle basée sur l'*homo œconomicus*. En particulier, la nouvelle sociologie économique (NSE) a apporté un renouveau en postulant que l'action économique est toujours socialement et historiquement située ou encastrée. A l'opposé des principes néo-classiques, pour la NSE il n'y a pas que l'intérêt qui compte, les rapports économiques ne sont jamais indépendants des relations de personne à personne et des facteurs extra-économiques. La NSE souligne ainsi l'importance des normes formelles et informelles dans l'organisation de la vie sociale et économique, car comme le montre l'institutionnalisme sociologique, elles façonnent les organisations en définissant et légitimant leurs structures. Ainsi, outre les apports de l'institutionnalisme socio-historique, nous mobiliserons également les travaux des socio-économistes⁸¹.

Avec la méthodologie holindividualiste retenue, nous cherchons à expliquer les phénomènes sociaux par les structures sociétales suivant la logique des influences (causalité circulaire) Structures sociales → Comportements → Structures (cf. schémas section précédente). L'une de nos hypothèses méthodologiques centrales retient l'individu comme ayant à la fois une propension à l'action routinisée mais aussi une capacité d'une autonomie décisionnelle⁸², les comportements sont donc à la fois autonomes et orientés par l'environnement. En effet, dans notre analyse de la corruption, nous retenons la rationalité procédurale et située des acteurs. Loin de nous l'idée de nier que les agents économiques puissent rechercher une utilisation efficace des ressources rares, mais suivant les apports des institutionnalistes et socio-économistes, nous reconnaissons qu'au-delà de la seule raison individuelle, le comportement économique est déterminé par un jeu de forces culturelles et sociales. Considérer l'agent économique comme un individu situé amène au changement paradigmatique concernant l'explication de ses actions, qui ne se résument pas au comportement intentionnel avec un calcul optimisateur mais se construisent à travers une procédure complexe orientée par des références collectives et dépendant de son contexte local. Chaque action est donc déterminée par le contexte et l'environnement de son application. Ceci implique une multitude d'objectifs poursuivis qui ne se limitent pas aux calculs marginalistes mais englobe également les habitudes et les traditions, ou encore les intérêts des groupes et organisations dans lesquels les acteurs sont insérés.

Les individus interdépendants « forment » la société, qui n'est donc ni extérieure à l'individu, ni la somme des unités indépendantes. Auteurs de leurs choix, les acteurs économiques se particularisent par les liens sociaux personnels, par ailleurs ils interprètent une multitude de règles en perpétuelle évolution. Sans tomber dans l'holisme pur, il nous semble indispensable de saisir l'influence de l'environnement sur les actions, autrement dit de contextualiser les comportements économiques. Ceci suppose de comprendre l'impact de la culture autant que des réseaux interrelationnels – c'est-à-dire des structures sociales – sur les préférences et les stratégies des acteurs. Le contexte dans lequel se déroulent les comportements peut être étudié au moins à deux niveaux : contexte culturel, constitué d'un ensemble de normes, modèles de pensées et d'action, valeurs et idéologies, etc. ; et contexte social relevant des interrelations entre les acteurs (individus, groupes, organisations). Le contexte culturel concerne donc les

⁸¹ Beaucoup de points communs et de redondances existent entre la socio-économie et l'institutionnalisme sociologique comme la place des valeurs et des constructions cognitives

⁸² Conformément à la distinction entre transactions stratégiques et routinières de Commons

valeurs et les institutions, tandis que le social tient à l'encastrement des individus dans les toiles relationnelles.

3.2.1. Contexte culturel des comportements économiques

Depuis les années 1980, notamment sous l'impulsion du courant culturaliste, les économistes de développement cherchent à combler le « vide culturel » des théories du *mainstream* économique en soulignant le rôle de la culture et des croyances dans les performances économiques. Dans la hiérarchie à quatre niveaux des institutions qui influencent les comportements des acteurs socio-économiques (Williamson, 2000 ; Jütting, 2003), la culture est le premier ensemble d'institutions (informelles). On relève dans la littérature des sciences sociales plus d'une centaine de définitions de ce qu'est la culture, l'UNESCO (1982) propose une définition consensuelle : « La **culture**, dans son sens le plus large, est considérée comme l'ensemble des traits distinctifs, spirituels et matériels, intellectuels et affectifs, qui caractérisent une société ou un groupe social. Elle englobe, outre les arts et les lettres, les modes de vie, les droits fondamentaux de l'être humain, les systèmes de valeurs, les traditions et les croyances ». Nous pouvons dire que la culture d'une société est comme la personnalité pour un individu. Une attention renouvelée, portée particulièrement par des institutionnalistes (Aoki, 1990 ; Grief, 1994 ; North, 2005) apparaît dans les années 1990 pour le rôle des croyances, des valeurs et des idéologies dans le développement d'une société. En rejetant la vision pessimiste du rôle de frein pour le développement (thèses antidéveloppementistes Latouche, 1986 ; Rist, 1994), la culture est désormais considérée comme un élément structurant et déterminant des organisations sociales. La prise en compte de la dimension culturelle conduit à percevoir l'économie et la société comme un ensemble organique, et à chercher à comprendre le rôle des schémas mentaux partagés, des significations collectives ou des repères symboliques partagés par une communauté dans la formation des objectifs et stratégies des acteurs économiques.

La compréhension des phénomènes sociaux nécessite pour nous une contextualisation de l'action, c'est-à-dire une intégration à l'analyse de l'influence des structures sociales, contexte culturel en premier. Afin de renouveler notre grille de lecture des phénomènes économiques (tels que la corruption), nous introduisons donc le contexte culturel, ou plus généralement, la culture comme facteur explicatif. Nous appréhendons la culture à deux niveaux, à la fois comme un ensemble de valeurs et de normes, et comme un système de représentations et de modèles mentaux. Le contexte culturel influence les manières de penser, d'agir et d'interagir. La culture a alors une fonction de structuration sociétale car elle influence les institutions et organisations sociales qui vont émerger dans une société. Afin de pouvoir analyser et comparer les cultures, et ainsi comprendre pourquoi dans une telle société un type de comportement (comme la corruption) est fréquent et pas dans une autre, il est important de saisir la pluralité des cultures. Les développements contemporains en anthropologie ou sociologie des organisations montrent que « les cultures » se déclinent en une multitude de configurations des différents « traits ou tendances culturels » qui définissent les modes de coordination et facteurs d'intégration sociale. Autrement dit, la culture qui unifie une société se construit avec diverses orientations culturelles, la variété des configurations possibles explique les diversités des cultures dans le monde. Nous mettrons en place une typologie des orientations culturelles possibles et mettrons en lumière les indicateurs culturels qui permettent la différenciation et la comparaison des sociétés. La configuration des tendances culturelles détermine de manière diverse les idéaux et donc les objectifs et stratégies des acteurs économiques.

3.2.1.1. Influence de la culture sur les comportements économiques

En considérant l'action économique comme située, nous voyons l'économie comme inscrite dans un ensemble de normes, valeurs et règles sociétales, nous nous approchons ainsi du concept de l'encastrement de l'économie dans le social à la Polanyi (i.e. encastrement-insertion (LeVelly, 2002)). L'idée originariaire de Karl Polanyi (1944) est que l'économie (assimilée régulièrement au marché auto-régulateur) est insérée dans le social, c'est-à-dire que les activités économiques (l'échange) sont régies par les règles culturelles, sociales, politiques globales. L'encastrement est une contrainte qui organise l'activité économique et introduit des facteurs sociaux dans le fonctionnement de l'activité du marché. Plusieurs formes d'encastrement sont généralement distinguées dans la littérature socio-économique : encastrement cognitivo-culturel (Dequech, 2003), structurel (Granovetter, 2000) ou politique (Zukin, DiMaggio 1990). Nous développerons les deux dernières ultérieurement dans la section. L'encastrement cognitif exprime la proximité entre les membres du groupe ou du réseau en termes de représentations, d'interprétations et de systèmes de signification. Ce type d'encastrement renvoie aux capacités cognitives et donc à la rationalité limitée des acteurs, il regroupe (Steiner, 2007) les informations à la disposition des agents, la manière dont ils pensent le monde ainsi que les valeurs par lesquelles ils se représentent le monde. Ces représentations collectives peuvent être culturellement acquises, on parlera alors de l'encastrement cognitivo-culturel qui renvoie à la manière dont les schémas mentaux partagés façonnent les comportements. L'analyse des normes communes est une étape indispensable pour comprendre quels sont les référents collectifs qui structurent les identités et les anticipations des différents acteurs.

Les origines intellectuelles des « sciences de la culture » remonte à la fin du XIX^e siècle en Allemagne, notamment l'école historique, dont l'objet est la *kultur* (civilisation) et l'étude des représentations du monde. Sous leur influence, l'anthropologie culturelle anglaise (Tylor, Sumner, Sapir, etc.) construit la notion descriptive de la culture à travers des faits observables (morale, coutumes, arts, etc.). L'anthropologie sociale britannique (Malinowski, Radcliffe-Brown) adopte ensuite une approche fonctionnaliste des faits culturels, selon laquelle chaque élément de la culture a une tâche à accomplir ou une fonction à remplir – la fonction est un principe explicatif. Parallèlement, la culture a toujours été un grand thème fondateur de la sociologie, au départ surtout américaine avec l'école culturaliste de Chicago (Benedict, Mead) puis des structuro-fonctionnalistes (Parsons, Merton). En Europe, les pères fondateurs de la sociologie n'emploient pas le terme, mais ils traitent des questions d'ordre culturel : comme l'esprit protestant chez Weber, le caractère *sui generis* des faits sociaux pour Durkheim ou encore l'habitus de Bourdieu. L'anthropologie structurale de Lévi-Strauss réalisera, après la Seconde Guerre mondiale, la synthèse de la tradition empirique anglo-saxonne et de l'apport de l'école sociologique française, en se penchant sur l'étude des formes de classification. A la fin des années 1960, le courant *culturalstudies* se développe en Grande-Bretagne (Hoggart, Hall) en lien avec l'analyse des cultures populaires, puis s'exporte vers les autres pays anglo-saxons. En France, la sociologie de la culture se développe notamment avec les travaux de Pierre Bourdieu. A partir des années 1980 et surtout dans les années 1990, les phénomènes culturels ont été constitués en domaine d'investigation par toutes les sciences sociales : histoire, science politique, économie, gestion, etc.

Les apports des sciences de l'homme donnent les contours de la conception de la culture qui comprend des valeurs éthiques et morales, des systèmes de représentation et de classement, mais aussi une série de symboles et d'objets culturels (arts, etc.). Dans l'esprit durkheimien, en parlant de la culture, nous pouvons parler des « manières de penser, sentir et agir » qui peuvent être formalisées en des lois. La culture est acquise et apprise, vécue et partagée par une communauté de personnes. En unissant les individus autour des mêmes repères, la culture crée un lien social (qui se manifeste dans le mimétisme ou les habitudes) grâce au sentiment

d'appartenance qu'elle procure. L'influence de la culture sur les comportements socio-économiques est théoriquement proche de celle exercée par les institutions, notamment du fait que de nombreuses composantes de la culture sont des institutions informelles. D'ailleurs, les thèmes culturels sont fortement présents chez les institutionnalistes fondateurs (Veblen) et évolutionnistes contemporains (Hodgson) où les institutions s'approchent de la notion de la culture car elles reflètent tout d'abord les habitudes de penser sociales issues des habitudes individuelles. D'une manière générale, la culture « modèle » les comportements des acteurs socio-économiques (individus, organisations, États), cette influence a été le principal objet d'analyse de l'anthropologie et de la sociologie culturelles. Le contenu de la culture peut être appréhendé à travers deux dimensions : une éthique comprenant les valeurs, normes ou idéologies partagées ; et une dimension cognitive concernant les schémas mentaux, les perceptions et représentations communes.

Dimension éthique de la culture

L'influence culturelle sur les comportements des agents économiques renvoie en premier lieu aux valeurs partagées par une communauté qui orientent les actions des membres en procurant des idéaux, i.e. les principes auxquels on doit se conformer. C'est la dimension « éthique » de la culture. En effet, les valeurs morales, spirituelles ou idéologiques se matérialisent en des normes sociales qui définissent la vision du monde que partagent les membres de la même société. Ces normes sociales comprennent des prescriptions et scripts normatifs, des systèmes de catégorisation et de classification, etc. Les institutions informelles de ce type (normes culturelles) sont, selon l'enseignement de l'institutionnalisme sociologique, socialement construites car elles incarnent la compréhension culturelle commune du fonctionnement du monde (Stein, 1997), elles impulsent la compréhension des causes et effets, elles donnent du sens au monde autour. D'après Douglass (1986), les sociétés sont des collectifs liés par des cadres de pensée communs, les institutions sont alors la mémoire (les savoirs légitimes⁸³) qui fournit des informations nécessaires à l'exercice de la rationalité individuelle. Du fait de la construction sociale des valeurs, normes et scripts, les institutions émergentes sont forcément compatibles avec les existantes (DiMaggio et Powell, 1991), ce qui est à l'origine des inerties et des lents changements culturels (effet path-dependancy). Dans cette dimension éthique, le rôle des valeurs et des idéaux partagés dans la formation des objectifs et des stratégies des acteurs économiques concerne la détermination des conditions légitimes (avec qui, où, comment, etc.) pour les échanges marchands (Zukin, DiMaggio 1990 ; LeVelly, 2002). Toutefois, les acteurs appartenant à des sociétés (ou sous-sociétés) différentes et à des périodes différentes sont porteurs de postulats variables sur les intérêts légitimes ou les formes d'actions appropriées.

Ainsi, la culture mobilise les individus, les rassemble en une communauté partageant normes et valeurs. Elle fournit un ensemble de « théories » qui expliquent pourquoi les choses doivent être faites ainsi et pas autrement (un stock de justifications), forgent des règles informelles et déterminent quand elles ont été violées, et dans ce cas quelles sanctions infliger (North, 1982). Dans cette perspective, une attention particulière doit être accordée à la force des idées (*ideas matters*), des croyances partagées et la place des idéologies. Les idéologies sont des idées capables de justifier une pratique, ces sont des modèles (subjectifs) d'interprétation du monde permettant de combler les vides laissés par la science et le savoir en général (Denzau, North, 1994). En effet, pour percevoir le monde, les individus construisent, à travers l'expérience et l'apprentissage, des schémas mentaux qui se cristallisent dans des idéologies devenant par la suite des manières de voir le monde dans une société donnée (North, 2005). Les idéologies vont, par ailleurs, jouer un rôle dans la construction et le fonctionnement des institutions formelles et informelles, que nous approfondirons ultérieurement. Rappelons juste

⁸³ Douglas se positionne en critique à la fois du fonctionnalisme holiste et d'individualisme méthodologique, pour elle la notion de légitimité des institutions prime sur les questions de nécessité sociale ou de maximisation privée.

ici l'idée polanyienne selon laquelle la croyance en performances supérieures du marché auto-régulateur devient un projet politique de l'autonomisation de l'économie dans les sociétés contemporaines. La culture contribue à créer et maintenir des idées fortes comme la patrie, la hiérarchie sociale ou la propriété.

Dimension cognitive de la culture

L'idée de la construction des schémas mentaux partagés, dont les idéologies sont des reflets, nous amène à la dimension cognitive de la culture. A côté des valeurs, des normes et des idéologies (i.e. les idéaux), dans une vision plus anthropologique, la culture détermine également les représentations et donc les systèmes d'interprétation du monde autour. En effet, en plus des prescriptions normatives sociales, les individus, lors de l'élaboration de leurs stratégies, se reposent sur leurs croyances personnelles, ajustables avec l'expérience et l'apprentissage, ils adhèrent en plus à un système de sens, qu'ils partagent avec les membres de sa communauté. Ces croyances partagées définissent les perceptions des acteurs sur les conséquences de leurs actions, les actions qui façonnent le processus de changement économique. La culture en tant que système de sens ou contexte d'interprétation (D'Iribarne, 1989, 1998) guide les comportements en déterminant les réactions des individus à une situation ou une action donnée, en effet, on donne un sens différent aux mêmes faits dans les différentes cultures. Ainsi, un exemple simple : en signe de respect, les catholiques, en rentrant dans un lieu de culte, se découvrent la tête, tandis que les musulmans gardent la tête couverte mais quittent leurs chaussures. Par ailleurs, D'Iribarne décrit comment les caractéristiques culturelles nationales façonnent les croyances et les comportements non seulement des individus mais également au sein des entreprises et autres organisations, c'est ainsi qu'on trouve des modèles de gestion à la « française » ou à la « japonaise ».

Comprendre l'influence du contexte culturel nécessite d'appréhender la culture à la fois comme un ensemble de valeurs et de normes, et comme un système de sens et modèle d'interprétation. La culture oriente les actions des acteurs, tant individus que les organisations, en leur procurant des cadres d'actions et des informations nécessaires à l'élaboration des stratégies. Elle fournit les visions du monde et façonne les attitudes diverses. Le contexte culturel influence ainsi les manières de penser, d'agir et d'interagir.

3.2.1.2. Fonction de la culture relative à la structuration sociétale

Dans les sciences sociales, la culture fait référence à la manière de vivre d'une société, ses valeurs, pratiques, symboles, types de relations et organisations. L'anthropologie sociale britannique (Malinowski, Douglas) a mis en avant que ce qui importe ce n'est pas tant les traits particuliers d'une culture que les fonctions qu'elle remplit dans la société. En parlant du contenu de la culture, nous avons présenté la fonction psychique de la culture qui consiste en un « moulage » des personnalités en fournissant des normes éthiques et des modèles cognitifs. Nous avons évoqué également la principale fonction sociale de la culture qui est de réunir une pluralité des personnes en une collectivité spécifique. Ces fonctions de la culture ont fait l'objet d'analyses approfondies, souvent descriptives toutefois, en sciences sociales. Par ailleurs, l'impact du contexte culturel est perceptible à travers les formes d'organisations et les types d'institutions qui vont émerger dans diverses sociétés. Nous nous intéresserons particulièrement à cette fonction disons structurante de la culture où elle est un facteur de coordination et d'intégration sociale. Il est question ici de savoir comment la culture s'articule à la société. Une telle vision fonctionnelle nous permettra de saisir les différences sociétales à travers les diversités culturelles qui les fondent.

Les déterminants culturels ont une influence sur la façon de penser les relations économiques ainsi que sur la formation du marché et la production des phénomènes socio-économiques. Les sociologues ont mis en avant le lien entre un type de culture et les formes de développement socio-économiques qui vont émerger. Ainsi, par exemple, l'étude très connue

de Max Weber (1905) décrit comment l'éthique protestante (valeurs ascétiques) a favorisé l'essor de l'organisation capitaliste rationnelle dans ces sociétés. La culture justifie la manière de vivre et d'interagir dans une société ou une organisation, dans une approche fonctionnaliste, il est alors possible d'envisager les diverses cultures et donc les diverses formes d'arrangements institutionnels dans un pays. Dans les sciences économiques modernes, on distingue généralement deux sortes de culture : la culture moderne, associée aux valeurs capitalistes, et par opposition, la culture traditionnelle avec les valeurs de l'économie domestique. Seulement deux types d'organisations sociales sont alors envisagés. Certains chercheurs, notamment Mary Douglas dans « *Pour ne plus entendre parler de la culture traditionnelle* » (2007), ont appelé à dépasser cette conception intellectuelle binaire et reconnaître une pluralité des formes culturelles, et donc une variété de sortes d'organisations sociales.

Les grands principes culturels

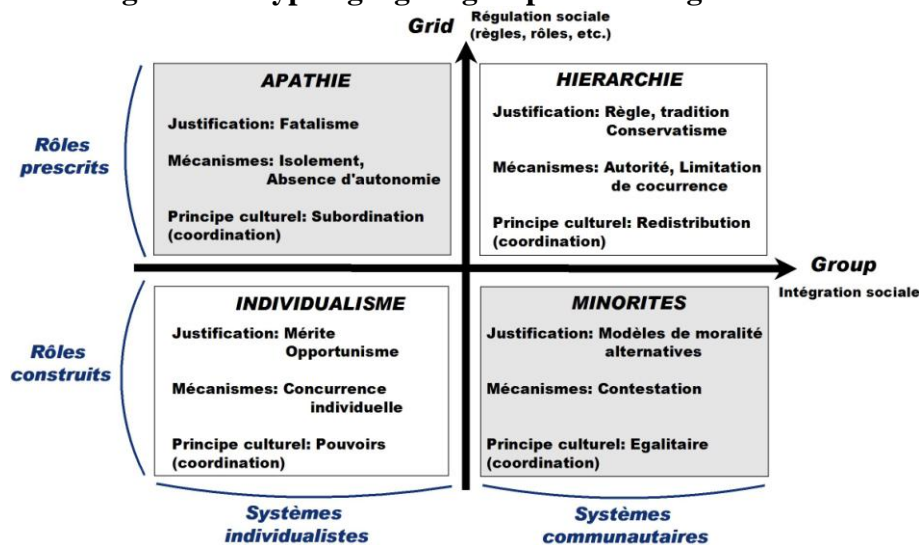
Les travaux de l'anthropologue britannique Mary Douglas (1978, 1986), précurseurs et fondateurs de l'institutionnalisme sociologique, se penchent sur le rôle de la culture dans la formation des institutions (organisations) sociales et la fabrication de l'ordre social. En analysant l'apport des croyances à la vie sociale, Douglas met en lumière la variété des croyances en fonction des valeurs qui s'expriment dans des principes de solidarité et des principes d'ordre auxquels les individus d'une société sont attachés. Ces principes culturels orientent les actions, jugements et justifications des individus. Dans une approche fonctionnelle, ces valeurs et croyances justifient les comportements et donc les modes de relations sociales, la culture justifie ainsi une organisation sociale. L'idée qui guide l'auteur est que « une culture est une manière de penser qui justifie une manière de vivre » (Douglas, 2007). L'auteur insiste sur le fait que les modèles cognitifs que les individus mobilisent varient en fonction des contextes de leurs actions, il est alors possible de construire une typologie de ces contextes culturels à partir des principes sociaux qui les caractérisent. Cette démarche permet de dépasser l'évolutionnisme social et d'analyser les diverses cultures singulières de manière comparable.

Douglas construit une typologie des principes culturels, qu'elle a nommés parfois les tendances ou biais culturels (Douglas, 1978), qui impliquent différents types d'organisations sociales, chacune caractérisée par un type de coordination et légitimée par des valeurs associées. Les organisations émergentes doivent être donc soutenues par des conventions cognitives parallèles, le modèle social renforce les modèles logiques. Comme le précise Calvez (2006), une institution sociale (une sorte de convention sociale) procède de l'articulation d'un contexte social et de principes culturels qui le stabilisent en lui procurant des justifications et des raisons d'être. Les institutions sociales fournissent aux individus des règles et des arguments pour agir avec les autres et pour organiser leurs relations. Elles sont soutenues au niveau cognitif par un principe parallèle de justification, ce qui permet une stabilisation des relations sociales (Douglas, 1986).

Prenant en compte la polarisation de la pensée sociologique entre l'incorporation sociale et l'individuation, Douglas considère que ces deux dimensions sont toujours présentes dans toute société et les utilise comme deux axes pour construire sa typologie. La première dimension – intégration à un groupe (*group*) –, concerne l'orientation de l'action guidée soit par l'affiliation à un groupe ou par la liberté individuelle. Deux pôles contrastés sont alors distingués : la première est caractérisée par l'existence des frontières entre les groupes et l'extérieur, ainsi que par des revendications sur les membres des groupes au nom du collectif ; la seconde se définit par l'orientation individualiste où chacun est libre de ses affiliations (Douglas, 2007). La seconde dimension qu'elle nomme régulation systémique (*grid*), exprime la dimension de la régulation sociale d'une société, l'ensemble des règles qui contraignent et séparent les individus. De la même façon, deux pôles sont distingués dans cette dimension,

d'un côté les règles explicites imposées à l'individu lui prescrivent un rôle à tenir, et de l'autre des règles laissant une latitude pour organiser ses relations, ce qui va de pair avec un rôle construit (Calvez, 2006). Avec ces deux axes, la théorie culturelle⁸⁴ de Douglas met en lumière une matrice de quatre formes d'organisations sociales de base ainsi que les valeurs qui les légitiment. Ce sont des modalités alternatives qui se présentent aux individus pour orienter leur action et organiser leur relations avec les autres (Calvez, 2006). Douglas (2007, p.494) les voit comme un éventail de contextes socio-culturels co-existants dans lesquels les individus circulent, formant des groupes et étant soumis à des règles. A chacune de ces modalités correspond un principe culturel qualifié respectivement de hiérarchie, individualisme, égalitarisme et fatalisme (Douglas, 1978). Ces quatre principes culturels engagent des conceptions différentes de la solidarité et de la confiance, ils débouchent sur des valeurs et des croyances (i.e. systèmes de pensée) auxquels les individus marquent leur attachement et qui orientent leurs actions. La culture d'une société résume alors le consensus du moment sur les normes éthiques et esthétiques.

Figure 3.2: Typologie grid-group de M.Douglas



Source: Construit par l'auteur

Le principe culturel de coordination *hiérarchique* est fondé sur l'autorité et les statuts définis (par exemple héréditaires, etc.), ainsi que sur la règle et les pratiques antérieures traditionnelles. Il se caractérise par une limitation de la concurrence et l'établissement des mécanismes régulateurs qui maintiennent différentes classes d'individus séparées. Justifié par une morale conservatrice, il recourt à la redistribution (dans les limites imposées par le traditionalisme). A l'opposé, le système *individualiste* (entrepreneurial) est caractérisé par la concurrence individuelle et une série d'incitations (profits, coercition, etc.). La morale du mérite décrit les valeurs fondamentales de telles organisations sociales. Ces deux tendances culturelles – hiérarchique et individualiste – sont des « contrepoids » mutuels dans une société. Ces deux principes culturels sont traditionnellement assimilés aux deux (seuls) types de société : la traditionnelle avec une culture hiérarchique et la société moderne où l'individualisme s'épanouit. L'originalité de la typologie de Douglas est non seulement de reconnaître l'existence simultanée des deux types d'organisation sociale dans une même société, mais également d'introduire deux autres types, un passif et un autre actif. Toutes les sociétés stables génèrent des groupes de contestation (la société civile) et des tendances sectaires (politique, religieuse et autres expériences alternatives) où des groupes d'individus fortement motivés se séparent du courant dominant et forment des groupes minoritaires. En se positionnant en alternative au système dominant, ce type de coordination dresse des frontières du groupe avec l'extérieur et tend à être égalitariste. La culture des groupes est une tendance active, en concurrence permanente avec les deux premiers principes culturels (hiérarchique,

⁸⁴ En intégrant les apports sociologiques à l'anthropologie, Mary Douglas se démarque des théories dites culturalistes (Calvez, 2006)

individualiste). Par ailleurs, dans toute société, on rencontre toujours des marginaux, des isolés, des individus qui sont sortis des échanges par lesquels on s'intègre normalement. C'est une culture de fatalisme et de l'apathie, où les individus ne prennent pas d'initiatives et ne participent pas à la vie commune, ils ont tendance à l'ignorance, la résilience et la subordination.

Ces quatre principes culturels sont en permanence présents, à des degrés divers, dans toute communauté humaine, et dans une société stable, une sorte d'équilibre s'établit. Cet équilibre entre les tendances n'est pas définitif, car chacune est en compétition avec les autres et est susceptible de disparaître si la préférence de la société change (Douglas, 2007). De plus, l'action d'un groupe peut convaincre le reste de la société d'accepter des changements. Par ailleurs, une culture où il n'y aura qu'un seul type n'est pas viable, sans contrepoids, elle devient une perversion d'elle-même (Verweij, 2004). Il existe alors une variété infinie et en mouvance des mixtes possibles, et donc des types de sociétés. À des époques différentes, des idéologies culturelles diverses dominent sur les autres, en fonction des configurations des organisations sociales différentes vont émerger avec leur lot de justifications et de comportements associés.

Avec une théorie culturelle originale, M. Douglas nous fournit une grille d'approche des contextes culturels ou des types de cultures nationales, qui seront les combinaisons singulières des quatre principes culturels décrits. L'hypothèse à retenir est surtout que dans tout groupement d'individus, il existe simultanément plusieurs tendances culturelles ou plusieurs modes de coordination, supportés par des valeurs et justifications respectives. L'analyse des modèles de hiérarchie sociale en lien avec l'ordre social permet d'envisager les types d'organisations susceptibles de croître dans une société donnée. L'idée est que la culture nationale exerce une influence sur les organisations en façonnant les modes de pensée et de comportement des membres, notamment à travers les valeurs des individus. Duquech (2003) attire l'attention sur l'importance de l'influence culturelle sur la manière particulière d'appliquer des logiques d'action spécifiques (logique marchande, domestique, etc.) par les individus et les organisations. Les sociologues d'organisations, guidés par la question de l'influence de la culture d'une entreprise sur ses performances, se penchent alors sur l'analyse des cultures organisationnelles (*corporate culture*) afin de saisir le lien entre la culture d'un pays et les modes de fonctionnement des organisations. On attribue à Geert Hofstede l'initiative des recherches portant sur les liens entre caractéristiques culturelles⁸⁵ nationales et modalités d'organisation des entreprises. Pour Hofstede, (1980) la culture d'entreprise ne peut aller contre la culture locale ni la faire disparaître, elle se juxtapose, ou s'adapte.

La culture organisationnelle

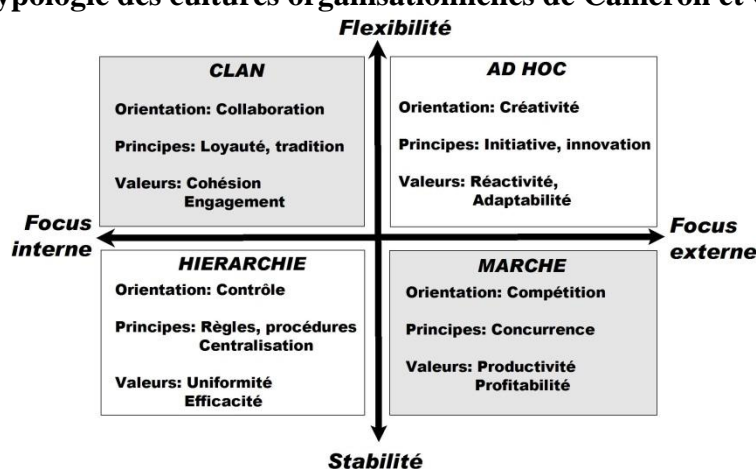
Nombreux sont les chercheurs (Hofstede, 1980 ; Maurice *et al.*, 1982 ; D'Iribarne, 1989 ; Pesqueux, 2002) à étudier le lien fort qui existe entre la culture d'une entreprise, en lien avec la culture nationale, et ses performances économiques (cas d'études : Walt Disney, Coca-Cola ou encore Google). De la même façon que la culture nationale, celle des organisations comprend une série de valeurs, de manières de penser, des styles de management et de résolution de problèmes, etc., qui différencient les organisations (comme pays) les unes des autres. Les performances des organisations sont en lien avec les capacités à réduire l'incertitude grâce au système commun d'interprétation, à créer un ordre en précisant les attentes, à assurer la continuité en perpétuant les valeurs clés sur plusieurs générations de membres, à construire une identité collective et à dynamiser l'avancement en clarifiant l'avenir. Les fonctions fondamentales de la culture organisationnelle touchent à la structuration de l'identité des membres, au rassemblement et à l'intégration des membres, ainsi qu'à la capacité de fédérer autour d'un projet commun. On peut retrouver les mêmes types (principes) culturels que ceux de Douglas dans les typologies des cultures

⁸⁵ La culture est vue par Hofstede comme « programmation mentale »

organisationnelles. En démonstration, nous retenons en particulier la typologie offerte par Cameron et Quinn (2006).

Une typologie des cultures organisationnelles, en lien avec la culture locale, a été présentée par Cameron et Quinn (2006) lors de leurs recherches à destination des managers visant à fournir une méthode pour diagnostiquer et faire évoluer la culture de leur entreprise. L'attention accordée au changement est notamment justifiée par une possible incompatibilité entre une culture locale et la culture de l'entreprise qui s'implante. Les auteurs retiennent deux dimensions des critères de l'efficacité d'une organisation pour construire quatre types de culture. Ainsi en fonction du besoin de flexibilité (dynamique, adaptabilité, etc.) ou de stabilité (prédictibilité, contrôle, etc.), et de la tendance à l'intégration (ex. IBM-way) ou de la différenciation (interaction et compétition avec l'extérieur) sont distinguées : les cultures hiérarchique, marchande, clanique et adhocracy. Ces quatre types concurrents représentent les valeurs des performances (ce qui est bon, juste et adéquat), les valeurs sur lesquelles elle se concentre et à partir desquelles les jugements de l'organisation sont faits.

Figure 3.3: Typologie des cultures organisationnelles de Cameron et Quinn



Source: Construit par l'auteur

Les quatre types retenus correspondent aux catégories généralement identifiées dans les théories des organisations. La culture hiérarchique est proche de ce que Weber a décrit concernant les bureaucraties. Ce type culturel des organisations est le plus fréquent dans les agences publiques mais peut être également trouvé dans certaines multinationales et gros conglomérats. La culture hiérarchique renvoie aux organisations très structurées et formalisées, avec la prise de décisions centralisée, où les règles et les procédures définies guident les membres qui sont sous contrôle. L'inspiration à long terme se porte sur la stabilité, la prédictibilité et l'efficacité. La culture du marché (*market*) peut être rapprochée des travaux de la NEI, dont le fondement est la théorie des coûts de transactions, et qui décrit une vision un peu stéréotypée de la logique du marché capitaliste. Les organisations avec une culture marchande sont guidées par la recherche de la productivité, la compétitivité et de l'amélioration des positions concurrentielles. L'extérieur est vu comme hostile, une stratégie agressive est souvent choisie pour gagner les parts de marché et augmenter la profitabilité. Le troisième idéal-type de culture organisationnelle, appelée clanique, décrit les organisations de type familial, le style asiatique de gestion sert fréquemment d'exemple. Les organisations avec la culture clanique se caractérisent par une forte cohésion et participation des membres, réunis en équipes. Les valeurs motrices touchent à l'engagement, la loyauté, la tradition. L'organisation attache une importance aux ressources humaines et à l'avantage du développement individuel. Enfin, la culture organisationnelle de type adhocracy (vient de *ad hoc*) concerne les organisations dynamiques, capables de changements rapides et de grande créativité. Typique des start-up ou des think-tank, cette culture guide l'initiative et l'innovation. L'efficacité repose sur la flexibilité et l'adaptabilité, elle nécessite toutefois une discipline des pensées et des actions. Cameron et Quinn (2006) soulignent que généralement

(dans 80% des cas étudiés) les organisations sont caractérisées par la domination d'un des types culturels.

Les orientations culturelles d'une société

La prise en compte dans l'analyse des phénomènes socio-économiques (telle que la corruption) du contexte culturel, ou plus généralement de la culture, nous permet d'affiner la compréhension des comportements humains. La culture, dont le contenu, valeurs et schémas mentaux, fournit des standards idéaux et des justifications pour telle ou telle action. Les modes de pensée vont déterminer les modes de vie, i.e. les manières d'agir et d'interagir qui produiront des ordres sociaux variables d'une société à l'autre. En effet, nous nous sommes intéressés en particulier non pas à la description des contenus possibles d'une culture mais à diverses fonctions qu'elle remplit dans une société et en particulier celle de l'intégration sociale (modes de coordination et d'organisations sociétales). L'analyse des apports des théories culturelles, nous amène à considérer que les phénomènes économiques ont un lien fort avec le contexte culturel où ils apparaissent, la culture en question est une combinaison singulière de plusieurs principes culturels (valeurs, justifications et représentations). Pour comprendre les phénomènes économiques, il faut donc prendre en compte l'orientation hiérarchique ou individualiste de la société étudiée, les facteurs explicatifs n'étant alors pas les mêmes. En s'appuyant sur les apports des anthropologie et sociologie culturelles, nous pouvons élaborer une grille d'analyse des contextes culturels à travers une typologie des orientations culturelles possibles auxquels sont associés un lot de valeurs, de justifications et de représentations. Dans chaque société (i.e. communauté des personnes), plusieurs tendances⁸⁶ sont en concurrence et au moins une sera en position de domination, les sociétés seront alors caractérisées par ces configurations. La typologie que nous proposons ne prétend pas à l'universalisme, elle est toutefois le reflet des catégories de types culturels qu'on peut trouver dans la littérature des sciences sociales.

Tableau 3.1 : Orientations culturelles présentes dans toute société

Orientation	Culture nationale	Culture organisationnelle
<i>Individualiste</i>	Valeurs de l'économie de marché Concurrence et liberté économique Cœrcition et inégalités	Compétitivité et productivité Opportunisme et méritocratie
<i>Collectiviste</i>	Centralisation et bureaucratisation Conservatisme Réglementation et régulation	Centralisation et hiérarchie Règles et procédures
Communautaire	Minorités et particularisme Sectarisme, tribalisme	Groupes et clans Cohésion, engagement, loyauté
<i>A contre-courant</i>	Apathie ou révolution Isolement	Créativité et innovation Réactivité et adaptabilité

Source: Construit par l'auteur

La culture disons *individualiste* est caractérisée par l'existence dans la société d'individus différenciés qui, en poursuivant leurs objectifs, se reposent sur les valeurs (théoriques) de l'économie de marché, c'est-à-dire contrat, concurrence, profit. Les interrelations sont alors généralement sous forme de transactions contractuelles. C'est une culture propice au développement de l'entrepreneuriat et de la méritocratie. Les organisations (généralement de type entreprise capitaliste) sont ainsi incitées à être compétitives, cela étant justifié par la croyance que c'est synonyme de richesse et de pouvoir (dû aux parts de marché). Ensuite, le type de cultures qu'on a appelé *collectiviste* fait référence aux cultures aux fortes idéologies rassembleuses autour d'un projet national (communisme) ou d'une doctrine d'État (confucianisme). Les cultures collectivistes se fondent sur la centralisation (des décisions), la régulation et la réglementation. Les relations sont basées sur l'autorité et la délégation, les actions étant encadrées par de nombreux protocoles. Les statuts définis correspondent aux

⁸⁶ C'est-à-dire qu'il y a toujours des individus qui adhèrent aux valeurs différents de celles de la majorité.

pouvoirs de chacun. Dans une telle culture, les tendances à la bureaucratisation et à la concentration de pouvoirs sont fortes. Elle est alors propice au développement des grandes entreprises publiques et des conglomerats industriels. La culture dite *communautaire* est propice à la formation des groupes qui fédèrent sur la base des valeurs, des idéologies, des statuts, etc., communs. Caractérisée par les valeurs d'engagement et de loyauté, la culture des groupes est favorable aux organisations claniques où la cohésion est primordiale. La solidarité et la coopération marquent les relations entre les membres d'une telle culture. Enfin, le trait culturel que nous avons appelé à *contre-courant* correspond à l'image des mécontents mais aussi des inventeurs. En effet, nous voyons dans cette catégorie la tendance à ne pas se satisfaire du présent. Par conséquent, on a à la fois une voie négative avec une culture d'apathie et de fatalisme, et l'autre positive avec la créativité innovante. Seule la tendance positive peut influencer la culture organisationnelle en transférant les valeurs d'initiative ou de perfectionnement. Nous avons jugé important de distinguer cette catégorie car elle parle de petites unités qui peuvent faire des révolutions technologiques ou idéologiques globales. Ces quatre catégories retenues nous serviront dans les analyses explicatives de la corruption dans les chapitres suivants.

3.2.1.3. *Les dimensions constitutives des cultures*

La science anthropologique a montré que toutes les sociétés font face aux mêmes préoccupations, telles que la relation avec l'autorité, avec les autres et avec son environnement, la conception de soi, la gestion du temps, etc., seules les réponses adoptées par chaque société sont différentes. Il est alors possible de mettre en lumière certains critères par lesquels les cultures divergent. L'intégration, dans l'analyse des phénomènes socio-économiques des tendances culturelles qui caractérisent les sociétés, nécessite de saisir concrètement les vecteurs de différenciation. Il existe dans la littérature plusieurs modèles d'analyse des cultures nationales mettant en avant différents indicateurs, paliers ou dimensions culturels.

Plusieurs auteurs socio-anthropologues (Hofstede 1980, 1997, 2005, 2010) ou des sciences de la gestion (Trompenaars, Hampden-Turner 1997, 2008 ; Moral, 2004) ont proposé d'analyser et de comparer les cultures en fonction de plusieurs dimensions, supposées être assez universelles. Les chercheurs présentent les aspects culturels qui peuvent être comparés à ceux des autres cultures, ils dressent alors une série d'indicateurs qui sont avant tout des outils d'analyse qui peuvent clarifier les situations culturelles. Ainsi, dans les années 1970, Geert Hofstede réalise une enquête auprès des employés des filiales IBM sur les valeurs et perceptions au travail. Une analyse factorielle lui permet de distinguer quatre dimensions universelles qui différencient les cultures nationales, puis en 1991, il a été ajouté un cinquième indicateur et, tout récemment, en 2010, avec l'utilisation des données de World Value Survey, encore un sixième critère a été ajouté. Dans la dernière 3^e édition de *Culture and Organizations*, 76 pays sont couverts (Hofstede, Hofstede, Minkov 2010). Dans la continuité des travaux de l'école néerlandaise du management interculturel inaugurée par Geert Hofstede, Fons Trompenaars et Charles Hampden-Turner (THT) proposent également une série de dimensions qui permettent d'analyser les écarts culturels. A partir des travaux de ces auteurs, nous pouvons mettre en lumière les principaux types de critères qui différencient les cultures :

1. Relation avec le pouvoir

Le premier type d'indicateurs qui peut être distingué concerne la relation au pouvoir. Hofstede considère l'indicateur « *distance au pouvoir* » comme la principale caractéristique qui différencie les cultures. Cette dimension révèle le respect de l'autorité et reflète la tolérance/le degré d'acceptation par la société des inégalités de statuts et de pouvoir entre les individus. Quand la distance entre le pouvoir et les subordonnés est grande, les subordonnés

acceptent l'autorité des supérieurs car il y a une dépendance. Dans un pays caractérisé par une forte distance hiérarchique (par exemple la Russie), on observe une tendance à la centralisation et un fort encadrement des activités économiques. La distance au pouvoir est une caractéristique profondément enracinée dans l'histoire.

THT proposent un indicateur complémentaire qui se porte sur la *distribution des statuts* et qui peut être classé dans cette catégorie. Pour les auteurs, la manière de distribuer les statuts sociaux varie généralement entre attribué ou acquis. L'attribution du statut peut se fonder sur l'âge, l'origine sociale, la profession, les affiliations sociales, etc., ou être acquis par la suite des réalisations et des actions personnelles. Les statuts attribués sont généralement hiérarchisés et liés entre eux ; de tels statuts sont accordés comme un pouvoir qui « doit » être utilisé pour l'amélioration des performances de l'organisation (exemple : le PDG d'une entreprise).

2. Relation au groupe

Les auteurs, tant Hofstede que THT, accordent une grande importance au type de la relation des individus avec le groupe, ils mettent en place l'indicateur « *individualisme* »⁸⁷. Pour définir cette dimension, THT (1997, p.50) font référence à l'individualisme comme « une orientation fondamentale vers soi-même » et le collectivisme/communautarisme⁸⁸, son opposé, comme « une orientation fondamentale vers des buts et des objectifs communs ». Pour Hofstede la dimension individualiste révèle le niveau de dépendance / de liberté des individus par rapport au groupe, ainsi que le degré d'attachement aux valeurs communautaires et la plus ou moins grande solidarité du groupe. Dans les sociétés avec un fort degré d'individualisme (par exemple les pays anglo-saxons), l'indépendance est renforcée par la recherche du temps pour la vie personnelle et les capacités d'initiative. A l'opposé des cultures individualistes où les liens entre les individus sont perdus, le communautarisme indique une société où les gens sont intégrés en un groupe fort et cohérent, qui les protège durant leur vie en échange d'une indiscutable loyauté. Dans ce type de culture (par exemple pays d'Amérique centrale), l'identité est fonction du groupe auquel on appartient (famille, ethnie, entreprise, etc.) et qui prédétermine les opinions. Contrairement à la culture individualiste où les relations relèvent de calculs intéressés, pour faire des affaires dans les cultures communautaires, il faut avoir tissé des liens d'amitié. Il est intéressant de constater que les pays les plus riches sont caractérisés par un plus fort individualisme.

Nous pouvons classer également dans cette catégorie la dimension décrit par THT qui concerne la tendance à compartimenter les différents aspects de la vie (famille, travail, etc.). Cette tendance est plus forte dans les sociétés dites *spécifiques*, par rapport aux cultures *diffuses* où les frontières s'effacent. Au niveau des relations économiques, les cultures spécifiques accordent une grande importance aux contrats, là où les cultures diffuses voient le contrat comme un cadre général et c'est la qualité de la relation qui est gage de la confiance.

Une autre dimension peut être classée dans cette catégorie portant sur la relation au groupe, celle mise en lumière par THT : la dimension *universalisme versus particularisme*. Elle pose la question suivante : « qu'est-ce qui est plus important, la règle ou les relations ? » Ainsi dans les sociétés universalistes (surtout les cultures protestantes), on recherche des solutions générales, on établit des contrats et on applique des règles. Tandis que dans une société particulariste (pays d'Asie), on cherchera des solutions particulières pour chaque problème et on accordera plus d'importance à la relation établie qu'au contrat formel.

⁸⁷ L'utilisation du terme « individualisme » ne doit pas être confondu avec la signification méthodologique qui oppose l'individualisme à holisme

⁸⁸ Hofstede oppose à l'individualisme le terme collectivisme, THT le communautarisme. Dans les traductions en français les deux termes sont utilisés sans distinction, sont confondus

3. Attitude à l'égard du temps

Nous pouvons regrouper plusieurs dimensions culturelles dans cette catégorie. Tout d'abord, Hofstede met l'accent sur la tolérance de la société face à *incertitude*, et l'inconnu, qui est appréhendé à travers la dimension incertitude. Cette dimension reflète dans quelle mesure la culture programme les individus à ressentir l'inquiétude face aux situations incertaines et ambiguës, autrement dit, comment les membres d'une société abordent le risque. Les cultures non tolérantes à l'incertitude cherchent à minimiser ces situations en élaborant des lois et règles strictes ou en mettant en place des mesures de sécurité, d'autres façons possibles sont par la technologie ou encore par la religion. La plupart des pays développés (généralement individualistes) se trouvent au niveau moyen de tolérance et aversion au risque.

Lorsque Hofstede rapproche ses recherches de celles portant sur les pays d'Asie, notamment celles de Michael Bond, il intègre une cinquième dimension culturelle, parfois appelée le dynamisme confucien, qui reflète *l'orientation vers le futur (long terme) ou vers le passé et le présent (court terme)*. Les sociétés à orientation court terme auront surtout pour valeurs la stabilité personnelle, le respect de la tradition, la réciprocité ou l'honneur ; tandis que pour celles à orientation long terme ce seront plutôt la persévérance, l'adaptabilité, les statuts et les vertus du pragmatisme.

De leur côté, THT appréhendent l'attitude à l'égard du temps d'une société en distinguant des cultures *séquentielles versus synchrones*. Dans les cultures séquentielles, la résolution des problèmes se fait généralement une par une, elles sont alors propices à la planification : on programme l'utilisation du temps. A l'inverse, dans les cultures synchroniques, plusieurs problèmes ou tâches peuvent être traités en même temps. Dans les projets, on définit alors des objectifs généraux car les détails peuvent être résolus en improvisant au fur et à mesure, autrement dit on préfère réagir aux circonstances plutôt que suivre un calendrier.

4. Autres caractéristiques culturelles

Hofstede distingue la dimension *masculin versus féminin* pour décrire dans quelle mesure les valeurs qui dominent dans une société sont de tempérament fonceur ou celles de l'entraide. Autrement dit, les deux extrêmes entre, d'un côté, l'importance accordée aux valeurs de réussite et de possession (valeurs « masculines ») et, de l'autre, accordée à l'environnement social et à la qualité de vie (valeurs « féminines »). L'idéal des sociétés féminines sera le bien-être (*welfare*) tandis que celui des sociétés masculines sera la performance. Comme pour la distance hiérarchique de Hofstede, l'image de la répartition sexuelle des rôles se transmet dans la famille. De leur côté, THT mettent en lumière le degré de l'expression de sentiment dans une société, qui est appréhendé à travers la dimension *neutralité versus affectivité*. Les cultures neutres privilégient les attitudes objectives, rationnelles, dépassionnées, tandis que les affectives plutôt les attitudes subjectives, passionnelles, guidées par les sentiments. Suite à la rencontre avec Michael Minkov et l'intégration des données de World Value Survey, Hofstede intègre une sixième dimension *indulgence versus sévérité*. Les valeurs d'indulgence touchent à l'esprit « profiter de la vie », tandis que les cultures de sévérité sont marquées par une régulation par des normes sociales strictes. Enfin, l'attitude envers son *environnement* et la nature peut être appréhendée à travers l'indicateur mis en place par THT et qui reflète le positionnement sur la question : « est-ce que l'homme doit contrôler la nature ou vivre en harmonie avec elle en se laissant guider par ses lois ? » Une analogie de cette relation entre l'homme et la nature se trouve dans la relation entre marché et organisation.

Ces catégories d'analyse permettent de saisir les particularités culturelles et de réaliser des comparaisons entre les sociétés. Les dimensions représentent des extrêmes, il faut garder à l'esprit que dans les sociétés réelles, on se situe toujours quelque part entre les deux. Ces critères culturels sont également observables dans les cultures d'entreprise, où ces dimensions exercent une influence sur le management des organisations et sur le comportement de ses

membres. En croisant les orientations culturelles présentées précédemment et les dimensions culturelles universelles – attitude à l’égard du pouvoir, du groupe et du temps – qui distinguent les cultures entre elles, nous pouvons mettre en lumière les dimensions les plus fortes pour chaque orientation culturelle :

Tableau 3.2: Caractérisation comparative des orientations culturelles

Orientation Dimensions	Individualiste	Collectiviste	Communautaire	A contre-courant
Attitude à l’égard du pouvoir Distance hiérarchique Distribution des statuts	-- Acquis	++ Attribués	+ - Attribués++/Acquis	-- Acquis
Attitude à l’égard du groupe Individualisme Universalisme Diffuse	++ ++ --	-- ++ + -	-- + - ++	++ -- + -
Attitude à l’égard du temps Tolérance de l’incertitude Orientation long terme Séquentialisme	+ - ++ + -	-- -- ++	-- -- + -	++ ++ --

Source: Construit par l’auteur

La lecture du tableau peut se faire en ligne, mais elle est plus intéressante en colonne. Ainsi, l’indicateur de distance hiérarchique est faible dans les sociétés dites individualistes et fort dans les cultures plutôt hiérarchiques comme collectiviste ou communautaire. En effet, les cultures qu’on a appelé communautaires, propices à la formation des groupes à forte cohésion, seront marquées par une forte dépendance des subordonnés par rapport au pouvoir central (chef du clan, leader spirituel, etc.). Toutefois, ce type de sociétés privilégie les valeurs égalitaristes, ce qui assure la cohésion et la loyauté entre les membres, et donc il y aura une plus faible tolérance aux inégalités (que dans les cultures collectivistes). D’ailleurs, les statuts sociaux dans une culture communautaire/clanique seront plus souvent attribués, comme dans les collectivistes, mais ceci n’exclut pas l’acquisition d’un statut social par un membre à la suite de ses actions en faveur du groupe. A l’opposé, les cultures individualistes ou à l’orientation de contre courant sont caractérisées pour l’essentiel par des statuts acquis grâce aux actions entrepreneuriales ou créatives par exemple. Par conception, c’est dans les cultures communautaires que la dépendance au groupe sera la plus importante. Elle est aussi forte dans les sociétés collectivistes. Ainsi, le critère d’individualisme sera faible dans ces sociétés, qui seront, par ailleurs, plutôt des sociétés diffuses, i.e. des sociétés avec une tendance à privilégier les relations personnelles aux contrats et à effacer les frontières entre les sphères privées et professionnelles mais aussi entre privées et publiques. Les sociétés communautaires maintiennent la cohérence et la cohésion des groupes en érigeant des règles et des normes, dont la trahison est socialement fortement sanctionnée, d’où l’importance du caractère universaliste. Toutefois, cet universalisme est relatif car les relations personnelles (d’amitié, de réciprocité, etc.) déterminent très souvent les comportements des membres. Les sociétés communautaires sont proches des collectivistes quant à leur attitude à l’égard du temps. En effet, elles sont marquées par une faible tolérance à l’incertitude et auront tendance à réglementer la vie sociale. Elles sont le plus souvent des sociétés à l’orientation vers le présent et le passé, c’est-à-dire traditionnalistes et conservatrices. Toutefois, les sociétés avec une culture communautaire sont moins séquentielles que les hiérarchiques, enclines à la planification, elles sont plus flexibles dans leur gestion des projets et des problèmes. Une même lecture complète peut être faite pour chaque type culturel.

Nous nous sommes fixés pour objectif dans cette sous-section de construire analytiquement l’influence du contexte culturel dans les explications des comportements économiques. Une fois éclaircie en quoi consiste la culture et ses rôles dans une société, nous nous sommes

intéressés à ses influences. En s'appuyant sur les apports des chercheurs autant en anthropologie sociale qu'en management, nous avons saisi les mécanismes par lesquels une culture modèle les personnalités, oriente les actions et détermine les types d'organisation sociétales. Au fur et à mesure de la démonstration, nous nous sommes éloignés de la dichotomie conceptuelle entre les sociétés traditionnelles (hiérarchiques) et modernes (individualistes) afin d'introduire une analyse nuancée en reconnaissant que les sociétés contemporaines combinent à la fois différents traits culturels : en plus des tendances individualistes et collectivistes, nous nous intéressons aux orientations « communautaires ». Dans certaines conditions, cette « culture des groupes », dont nous avons décrit les caractéristiques, peut être dominante dans une société. En mettant l'accent sur les différentes orientations culturelles, nous pourrions améliorer notre compréhension du phénomène de la corruption grâce à la prise en compte non seulement des facteurs associés aux organisations sociétales de type hiérarchique (pouvoir discrétionnaire) ou individualiste (opportunisme), mais surtout des facteurs liés aux traditions communautaires (relations). De plus, le concept de culture communautaire nous permettra de sortir des débats peu productifs sur la culture de la corruption ou la corruption culturelle, qui renvoie au caractère traditionaliste de ces pratiques, en situant le débat autour du type des institutions informelles.

3.2.2. Contexte social et l'importance du relationnel

Le rôle et la place de l'individu, c'est-à-dire la relation de l'un avec le tout, déterminent les différentes formes de société. La sociologie classique a posé les fondements pour une analyse dichotomique des sociétés avec, d'un côté, des sociétés individualistes dites modernes, où les interactions se fondent sur l'utilité et les bénéfices escomptés d'une coopération, et, de l'autre, des sociétés traditionnelles où le lien social est plus important que l'individu, où la visée de l'intérêt individuel est subordonnée à celle du bien commun, etc. Il nous semble pertinent de s'éloigner de cette vision binaire et, en intégrant les apports des analyses socio-anthropologiques, de mettre en avant l'existence des sociétés combinant à la fois les traits des sociétés modernes, traditionnelles et encore d'autres inspirations. En effet, nous venons de mettre en lumière que les sociétés sont caractérisées par plusieurs orientations culturelles dont l'orientation communautaire (culture des groupes) qui apparaît au même niveau et en concurrence avec les types classiques de l'individualisme et la hiérarchie. La réalité sociale ne se détermine pas seulement à travers la nature des rapports entre l'individu et la société dans sa globalité, mais aussi à travers les groupes (au sens large et dont les structures sont à définir), constitués de ces individus. Il est alors indispensable de comprendre ce type de contexte à travers la question du lien social et l'analyse des structures sociales, qu'il faut différencier et envisager dans leur spécificité (caractéristiques, formes, etc.).

En nous fondant sur la méthodologie holindividualiste, nous avons retenu comme l'une des hypothèses centrales qu'il est pertinent d'analyser l'action économique à travers le *contexte* dans lequel elle est située. Ce contexte est à la fois culturel mais également social, il s'agit ici de prendre en compte les relations sociales existantes entre les acteurs. L'idée forte est que la rationalité des acteurs est tributaire de leurs appartenances, autrement dit, les préférences des individus ne sont pas constantes dans le temps, leurs choix sont influencés par les personnes qui les entourent. Ainsi, les comportements sont guidés par des intérêts utilitaristes personnels, par des prescriptions et des représentations culturelles larges mais aussi par des règles des groupes auxquels on appartient. Pour comprendre les phénomènes socio-économiques, une attention particulière doit donc être accordée non seulement aux attributs des individus mais également aux relations qui s'établissent entre eux. Notre démarche s'approche ainsi de celles de la nouvelle sociologie économique qui étudie les faits économiques comme des faits sociaux (Steiner, 2007) où une importance centrale est accordée à la dimension des relations sociales. Les structures relationnelles interviennent dans

l'interface entre le niveau micro (individu) et macro (société), leurs formes et caractéristiques ont souvent une portée explicative dans l'analyse des phénomènes économiques. En effet, la structure d'incitations des acteurs économiques se trouve transformée lorsque les interactions économiques sont encastrées dans les diverses formes sociales.

L'idée de cette sous-partie est d'établir les outils analytiques nécessaires à l'intégration du rôle du contexte social dans les études des comportements économiques, notamment ceux de la corruption. La prise en compte du contexte social dans l'analyse des phénomènes économiques est en contradiction avec les approches classiques qui étudient la société moderne en tant qu'une société contractuelle marchande, où les individus sont libérés des liens sociaux. C'est ainsi que la question de la conception de la société moderne est notre point d'entrée pour la construction des outils permettant la prise en compte du contexte social. Après un rapide détour par les fondamentaux sociologiques concernant les deux types de société et le processus de modernisation, nous nous intéresserons aux développements théoriques dans le sillage de la sociologie relationnelle de Simmel. En reconnaissant les appartenances multiples des acteurs économiques, y compris dans les démocraties modernes, nous nous intéressons à ce que beaucoup ont appelé l'encastrement social. Nous reconnaitrons ainsi l'influence des formes sociales réticulaires (nous parlerons des réseaux) sur les comportements des acteurs économiques. Elles sont à la fois source de sociabilité, mais aussi un mode de coordination des comportements économiques et de la circulation des ressources. En effet, les réseaux sociaux constituent une des formes d'organisation des relations sociales au même titre que le marché ou la hiérarchie. Le recours aux réseaux procure des ressources, tout en imposant certaines contraintes aux adhérents. Tous les réseaux n'ont pas les mêmes effets sur les acteurs, et leurs configurations (taille, formes, densité, etc.) sont centrales dans la compréhension des comportements. Il n'y a pas lieu ici d'un déterminisme, l'influence des structures relationnelles est démontrable mais il ne faut pas perdre de vue que, à leur tour, les actions volontaires des individus confirment et reproduisent ces structures. A l'issue de cette section, nous dresserons la batterie des outils pour saisir l'existence, comprendre le contenu et les mécanismes du fonctionnement des diverses structures relationnelles, ce qui nous permettra par la suite d'élaborer une approche analytique de la corruption tenant compte du contexte social de ce comportement.

3.2.2.1. Une vision de la modernité sociétale révisée

En accordant un intérêt central à l'influence des relations sociales des acteurs économiques, nous nous approchons des travaux théoriques de la nouvelle socio-économie qui considère justement que le fait économique est avant tout social. Un rappel des fondamentaux sociologiques nous enseigne une vision classique concernant les liens sociaux qui disparaissent avec la modernité. En effet, la sociologie classique assimile la modernité sociétale à l'émergence de l'individualisme comme modèle de société, où les individus sont libérés des liens communautaires et interagissent librement dans une coopération utilitariste. Toutefois, suivant la sociologie simmélienne nous voyons non pas une disparition des communautés mais une transformation, par laquelle avec la modernité apparaissent de nouveaux types des groupements, plus nombreux et plus divers. L'individu moderne leur appartient et y adhère, il combine ainsi une série d'appartenances. Le contexte social est alors déterminé par les appartenances des acteurs, par cet ensemble de « formes sociales » dans lesquelles l'individu est encastré, par ses relations qui sont à la fois une contrainte et une ressource pour les acteurs. Parler des appartenances aux formes sociales, ou plus communément de l'encastrement social, nécessite une définition de l'objet lui-même. Les conceptions théoriques sont nombreuses, nous présenterons rapidement les principaux éléments, nous retiendrons plus particulièrement la terminologie et les travaux sur les réseaux sociaux de Granovetter. Nous développerons ainsi les fondements de la théorisation de

l'influence du contexte social sur les comportements économiques à travers la dimension relationnelle de la réalité économique et la place des réseaux sociaux.

3.2.2.1.1. Le dépassement de la dichotomie entre communauté et société

La prise en compte du contexte social pour l'analyse des phénomènes socio-économiques soulève la question de l'importance des relations et des liens sociaux. L'approche économique classique considère généralement que la société est composée d'individus séparés et libres de tout attachement personnel, guidés par des objectifs instrumentaux, ils coopèrent et pratiquent l'échange contractuel. Le fondement d'une telle vision est dans la conception théorique de la modernité sociétale qui consiste en un effacement progressive de la référence communautaire et l'avènement de l'individu autonome. Cette conception est construite par des sociologues comme Tönnies, Durkheim ou Weber, sur la base des explications du passage d'une société traditionnelle à une moderne où cette dernière est marquée par l'individualisme comme modèle de société dominant. Nous allons rappeler ici ces idées fondatrices de la sociologie classique, qui ont amené la distinction basique entre une société traditionnelle et une moderne. En nous fondant sur la sociologie simmelienne, nous nous éloignerons par la suite de cette conception en considérant qu'une telle modernité n'est jamais atteinte et qu'il est pertinent de reconsidérer la place des communautés dans les sociétés contemporaines.

A la fin du XIX^e siècle, lors de l'instauration du capitalisme dans les pays les plus avancés, les sociologues européens, marqués par les transformations sociétales en cours, s'interrogent sur les schémas explicatifs de la modernité. Parmi les travaux les plus influents, il y a l'œuvre de F.Tönnies *Gemeinschaft und Gesellschaft* (1887). Offrant une analyse des formes et des fondements d'appartenance aux groupes, il construit sa réflexion sur le passage entre société traditionnelle et société moderne. Tönnies part de la thèse qu'il existe deux types de groupements sociaux : la communauté et la société, qui se caractérisent par deux sortes de volontés. La communauté (*Gemeinschaft*) décrit un groupement «naturel» fondé sur des liens de famille, ethnie, religion, appartenance villageoise, etc. La volonté première ou organique domine dans ce type de groupement, elle se manifeste par l'instinct humain, l'habitude et la mémoire et s'inscrit ainsi dans le passé. Trois types de communautés sont distingués : la communauté de sang ou la famille, la communauté de lieu qui rapproche les voisins et communauté d'esprit réunissant les individus par les affinités (amitié, religion, métier, etc.). Le droit coutumier régit généralement les communautés. Le fondement social de la communauté repose sur le lien de solidarité. A l'inverse, dans une société (*Gesellschaft*), le fondement social repose sur un lien rationnel, c'est un groupement fondé sur le consentement et l'adhésion volontaire, dans une logique utilitariste. Les individus dans une société sont séparés mais liés par une volonté réfléchie fondée sur des systèmes de pensée, des intentions, des finalités et des moyens, dont l'homme dispose pour déterminer ses conduites. La volonté réfléchie est tournée vers l'avenir, elle débouche sur un choix qui amène les membres de la société, ne partageant pas de valeurs communes, à construire des relations d'échange, le calcul permettant d'adapter des moyens à des fins. Tönnies (1887, p.81)⁸⁹ résume l'idée centrale en écrivant : « tandis que dans la communauté, ils [les humains] restent liés malgré toute séparation, ils sont dans la société séparés malgré toute liaison ». Ainsi, l'auteur introduit les conceptions fondamentales, reprises par des générations de chercheurs, celles de communauté et de société, qui ne sont sûrement pas des descriptions réalistes mais des concepts opératoires.

La pensée de Tönnies a été fondatrice de la sociologie moderne et a influencé les plus grands sociologues du XX^e siècle. Son contemporain Max Weber revendique son inspiration de Tönnies et prolonge ces analyses en distinguant deux formes de relations sociales : la

⁸⁹Cité dans Laville JL. (2007)

communalisation, reposant sur une identification affective ou traditionnelle, et la sociation amenant l'individu à s'intégrer à un groupe par une conviction rationnelle (Weber, 1921). Pour l'auteur, le premier type de relations sociales se construit sur le sentiment subjectif d'appartenir à la même communauté. La deuxième forme de relations sociales désigne « la disposition de l'activité sociale [qui] se fonde sur un compromis d'intérêts motivés rationnellement (en valeur ou en finalité) ou sur une coordination d'intérêts motivés de la même manière. » (Weber, 1971, p. 78). Selon Weber, trois types de sociation sont distingués : l'échange, l'association à but déterminé et association à base de conviction, cette dernière étant surtout motivée par une rationalité en valeur (exemple une secte). En fait, les sociations sont des compromis entre des individus poursuivant des intérêts contradictoires, les conflits et ruptures de contrats sont d'ailleurs possibles, risquant de provoquer des tensions sociales.

Le passage vers la société moderne se fait pour les économistes et les sociologues de cette époque lorsque la division du travail se complexifie, les villes et les organisations à grande échelle se développent et les relations de type communautaire se dissolvent en relations impersonnelles et contractuelles. Cette vision de la modernisation sociétale est proche des idées de Sumner Maine (1861) concernant l'évolution des sociétés (au sens général) fondées sur les *statuts* – établis par la naissance ou l'appartenance à un groupe – vers celles fondées sur les *contrats*. En effet, le progrès technique et l'élargissement des marchés permettent le passage de l'économie domestique à une économie commerciale. L'échange (« acte sociétaire type ») devient alors le principal contenu de la vie sociale, et à mesure que la société se développe la coutume laisse progressivement la place au contrat. Le contrat est fondé sur une convention, c'est-à-dire un ensemble de règles qui relèvent de la volonté réfléchie. Le droit contractuel qui régit les interactions des acteurs de la société (*Gesellschaft*) est l'expression de la volonté sociale. Pour les auteurs comme Spencer (1879), le système du contrat, qui devient prépondérant, suffit pour fonder une cohésion sociale. La modernité arrive donc avec la société contractualiste, qui renvoie, en fait, aux caractéristiques d'organisation de société industrielle spencérien et au marché autorégulateur walrassien.

Se plaçant en opposition aux conclusions des théories libérales, Émile Durkheim (1893, 1895) s'inspire des idées de Tönnies mais avec la méthodologie holiste, il renverse l'approche en considérant que l'individu est le produit de son environnement social constitué des normes et des institutions (la tradition morale). Durkheim construit sa différenciation des sociétés traditionnelle/moderne en fonction des types de solidarités qui gouvernent et déterminent l'intégration générale des individus : solidarités mécanique ou organique. Dans des communautés réduites, s'opère une *solidarité mécanique* qui se fonde sur l'homogénéité morale et sociale garantie par des règles traditionnelles puissantes. Dans ce cas, les individus sont semblables, ils partagent les mêmes sentiments, obéissent aux mêmes croyances et aux mêmes valeurs. Cette similitude crée la solidarité et la communauté se structure autour des liens du sang, du sol et/ou du sentiment du sacré. Le lien social y est très fort et l'individu est subordonné à la volonté communautaire. La *solidarité organique* est à l'œuvre dans les sociétés qui connaissent une forte division sociale du travail, sociétés dans lesquelles les activités des individus sont diverses et complémentaires. Dans les sociétés, les individus sont différenciés et sont liés car ils exercent des rôles et des fonctions complémentaires à l'intérieur du système social. Le lien social réside dans l'interdépendance entre des individus, chacun a besoin du travail de l'autre pour exécuter proprement le sien. Sous l'effet conjugué du progrès technique, de la condensation démographique et de l'émancipation générale des individus, la société moderne – hétérogène et individualiste – tend à se substituer à l'organisation communautaire homogène. Pour Durkheim, l'évolution des sociétés consiste dans un passage progressif de la solidarité mécanique à la solidarité organique. Il voit ainsi, comme ses homologues, le contrat comme une forme prépondérante du lien social dans les sociétés différenciées, toutefois pour lui « tout n'est pas contractuel dans le contrat ». En effet, Durkheim défend l'idée que, si l'ordre social s'établit, c'est parce que le contrat a

également des fondements non contractuels comme des représentations et des opinions, qui assurent une continuité dans l'échange, ce qui permet la socialisation. L'idée clé de l'auteur (Durkheim, 1893) est que « le contrat ne se suffit pas à soi-même, mais il n'est possible que grâce à une réglementation du contrat qui est d'origine sociale » ce qui signifie la présence de la réglementation sociale (qui peut être accomplie par l'État au nom de l'intérêt général) sur les intérêts individuels.

Les conceptions sociologiques classiques, tant holistes qu'individualistes, de la modernisation sociétale la voient comme un processus de l'affaiblissement des liens sociaux au profit des relations contractuelles impersonnelles. Ainsi, à l'origine il y a des sociétés traditionnelles se caractérisant par une organisation communautaire où les individus sont liés par l'affection ou la tradition, sont soudés par une solidarité et une morale qui crée un fort lien social, le pouvoir politique est exercé selon une domination charismatique ou traditionnelle (Weber, 1921), une sorte de droit coutumier gouverne le quotidien. Par les processus d'individualisation (Tönnies), de rationalisation des relations sociales (Weber) ou de division sociale du travail (Durkheim), la communauté disparaît (complètement ou pas) ou se dissout au profit de la société moderne marchande. L'émergence de cette dernière se caractérise par une séparation et une hétérogénéité des individus. Guidés par une rationalité calculatrice et individualiste, ils s'associent dans le but d'atteindre leurs objectifs. Le lien social est alors fondé sur le contrat, i.e. une relation conventionnelle, et le pouvoir politique impose une domination légalisationnelle. Cette vision dichotomique a eu une grande influence sur les nombreuses constructions intellectuelles, y compris celles fondés sur la corruption, où, d'un côté, l'approche orthodoxe étudie les mécanismes marchands dans une société moderne et, de l'autre, les études des cas mettent en lumière les traditions des communautés particulières. Nous préférons adopter une approche qui nuance les catégories classiques et intègre la simultanéité des liens contractuels et de solidarité dans toute société.

Une approche non binaire a été évoquée par Weber (1921), en se distinguant de Tönnies pour qui la société émerge de la communauté, l'un se transformant dans l'autre, pour Weber l'État moderne mêle intimement communauté et société dans des proportions diverses selon les conceptions de la nation qu'il promeut. Dans la même logique, les théories interactionnistes permettent d'intégrer dans toute analyse les rôles des liens sociaux. Georg Simmel (1908), généralement considéré comme précurseur de l'analyse structurale interactionniste (Merklé, 2004), se fonde uniquement sur le postulat qu'il y a société là où il y a action réciproque, il étudie les communautés sous le vocable de *cercles sociaux*. L'idée est qu'un individu débute sa vie en appartenant à un cercle social, la famille, et qu'au cours de sa socialisation, il sera amené à fréquenter d'autres cercles sociaux. Ainsi, aux cercles organiques (famille, localité etc.) vont s'ajouter, au cours de la vie, les cercles sociaux fondés sur le partage d'intérêts communs (amis, travail, etc.), ces liens librement choisis peuvent/vont concurrencer les cercles innés. Les multiples cercles d'un individu combinent des relations de concurrence et d'alliance, ce qui offre de nombreuses possibilités d'individuation. D'une manière générale, les membres d'un cercle où règne une forte concurrence vont en rechercher d'autres où elle est la plus faible possible. Par ailleurs, plus le nombre des cercles d'un individu est important plus la probabilité de former une combinaison unique est forte. Le nombre de cercles auxquels appartient l'individu est l'un des indicateurs de modernité⁹⁰, en effet dans les sociétés traditionnelles, le nombre de cercles de relations d'un individu est plus faible que dans une société moderne marquée par une division sociale du travail. Nous avons alors ici, une conception de la société moderne où les individus combinent des nombreuses appartenances au fort lien social.

⁹⁰ Le monde hypermoderne actuel se caractérise par la prolifération des communautés virtuelles

Lorsqu'une analyse des phénomènes socio-économiques intègre l'influence du contexte social, elle doit tenir compte des liens « communautaires » qui existent dans la société. Nous voyons, à la suite des enseignements de Simmel, non pas une disparition des liens communautaires avec la modernité, mais une transformation des liens sociaux vers d'autres types, comme par exemple des communautés d'intérêts. Ce type de communautés réunit les individus provenant des cercles divers et hétérogènes autour des intérêts partagés, elles continuent par ailleurs d'assurer leur rôle de soutien social. Nous chercherons alors à incorporer dans notre méthodologie analytique le rôle des appartenances dans la détermination des phénomènes économiques comme la corruption.

3.2.2.1.2. L'individu moderne et ses appartenances aux diverses formes sociales

L'approche classique des sciences sociales consiste à voir la société moderne dans l'émergence de l'individu autonome, poursuivant des objectifs rationnels et utilitaristes, pratiquant essentiellement l'échange pour satisfaire ses besoins et ne faisant que très peu ou pas du tout référence à une solidarité dite mécanique. De notre point de vue, cette modernité n'est jamais complètement achevée et les liens non contractuels persistent dans toutes les sociétés contemporaines. Nous suivons ainsi la proposition de Chantal Mouffe (1991, p. 37)⁹¹ qui soulignait : « ce dont nous avons besoin, c'est d'une conception de l'individu qui ne le présente pas comme une monade, comme un moi sans entraves existant antérieurement à la société et indépendamment d'elle, mais comme constitué par un ensemble de positions de sujet, inscrit dans une multiplicité de relations sociales, membre de nombreuses communautés, et participant de toute une pluralité d'identifications collectives ». Poursuivant cette intuition, nous faisons appel à la fois aux théories interactionnistes et à la socio-économie pour construire des outils pertinents d'analyse du contexte social qui consiste à la mise en lumière du « communautarisme moderne » ou la place des appartenances aux diverses formes sociales.

En rendant hommage à la sociologie simmélienne et à sa théorie des formes de l'action réciproque, les sciences sociales contemporaines ont renouvelé leur intérêt pour les liens sociaux en accordant de l'importance à l'interaction et non pas aux attributs des acteurs. L'approche structurale se développe à partir des années 1970 et souligne que l'objet premier de l'analyse ne doit pas être le contenu des interactions entre les individus mais la forme de ces liens. Les analyses structurales proposent de comprendre comment les structures sociales sont des résultantes des interactions, tout en exerçant une contrainte sur ces relations. Les projecteurs sont alors pointés sur les divers systèmes relationnels tels que les communautés, cercles ou réseaux sociaux. La nature des relations et la forme des structures interrelationnelles sont ainsi mises en avant dans les analyses socio-économiques. Dans cette logique, la société est vue comme constituée des différentes « formes sociales » ou des structures relationnelles qui comprennent des ensembles d'individus et des relations qu'ils entretiennent les uns avec les autres. Si les communautés traditionnelles (assignées et/ou héritées) connaissent une disparition relative avec l'urbanisation et l'industrialisation comme l'ont analysé les pères fondateurs de la sociologie, toutefois la modernité crée également des nouvelles communautés très variées, notamment réticulaires, offrant un plus grand « choix » aux individus de leur affiliation.

Les chercheurs contemporains ont souligné la place importante des appartenances en soutenant l'idée que le tissu social ne se résume pas à de simples rapports contractuels entre les individus, d'autres liens préexistent et perdurent. C'est ainsi que l'individu sans appartenance de Gerard Mendel (1983) n'est plus déterminé par les liens objectifs de ses

⁹¹ Cité dans Laville (1997)

origines, mais il combine et gère une multitude d'appartenances qui construisent son identité. En effet, dans la société (hyper)moderne, les individus occupent simultanément ou chronologiquement des positions et des statuts divers, cumulant ainsi les affiliations aux différents groupes sociaux. Laville (1997, p.65) remarquait également que la modernité ne signifie pas la disparition de la communauté mais la possibilité de nouvelles communautés, partielles, puisque ne régissant que certains aspects de la vie. Le monde contemporain connaît ainsi le « communautarisme moderne » où les individus appartiennent à de nombreux et divers groupes sociaux qu'ils combinent d'une manière unique. Forsé (2001) note « ces communautés modernes s'affranchissent de la distance, sont plus hétérogènes, se recourent de moins en moins, tout en étant plus larges et plus nombreuses. Les cercles sociaux qui leur correspondent sont moins denses et la part des liens faibles⁹² y est plus importante. Reposant sur des intérêts de plus en plus spécifiques, elles sont beaucoup plus spécialisées ». Afin de mieux saisir la réalité des sociétés contemporaines, il faut comprendre les formes « modernes » des communautés ou structures sociales auxquels les individus appartiennent.

L'étude des formes sociales auxquelles les acteurs appartiennent se porte sur l'analyse des groupements des individus, des liens qui les unissent et la forme de ces liens (densité, proximité, centralité, etc.). Dans ces analyses, la terminologie simmelienne de cercle est utilisée par les chercheurs contemporains (Degenne et Forsé, 2004) à côté de celle des réseaux sociaux (*social network*), notion apparue pour la première fois dans l'article de l'anthropologue britannique John Barnes (1954) dans *Humain Relations*.⁹³ Nous adapterons la terminologie des réseaux, car il nous semble que ce nominatif permet d'embrasser une plus grande variété de situations : une communauté est ainsi un petit réseau très dense et fermé, un cercle peut toujours être vu comme un réseau complet, c'est-à-dire dont on peut délimiter les frontières, etc. Le réseau social est généralement défini comme un ensemble d'unités sociales *et de relations que ces unités entretiennent les unes avec les autres* (Merklé, 2004, p.4). Il décrit ainsi un ensemble de relations et de liens entre les acteurs de nature très diverse, organisés ou pas, directs et indirects (Steiner, 2007). L'analyse de ces relations renvoie aux questions de sociabilité et, plus particulièrement, à la propension à développer et à entretenir ces liens, qui sont plus que des interactions, car ils perdurent et acquièrent une histoire. Le réseau personnel raconte ainsi l'histoire de celui qui le possède puisqu'il a été tissé avec du temps, à chaque étape du développement de l'individu (famille, études, travail, etc.).

La construction des relations sociales (le networking) s'inscrit donc, en premier lieu, dans un processus de socialisation. Dans l'interaction avec autrui, des enseignements qui en sont tirés, les opinions, les choix et les comportements individuels sont déterminés par l'entourage de chacun (Bidart, 2008). C'est dans les relations avec autrui que se construit l'identité sociale des individus. L'entourage, les cercles et les réseaux auxquels on appartient, influent sur les choix et donc les trajectoires de l'évolution des individus. Les structures sociales expliquent ainsi pourquoi l'individu fait une action et pas une autre, a une opinion et pas une autre, etc. Avec l'étude des réseaux personnels ou égocentrés, les chercheurs (Milgram, 1967 ; Forsé, 1981, Sainsaulieu *et ali.*, 1995, Lazega, 1998) se basent sur l'idée de l'intégration du groupe et de la cohésion sociale pour analyser les régularités des comportements sous le prisme des caractéristiques des formes des systèmes relationnels, tels que la densité (connexité des liens directs ou indirects) ou la centralité. L'intégration sociale et la socialisation peuvent être appréhendées quantitativement à l'aide de la sociométrie (Moreno, 1970)⁹⁴ et des outils tels que la théorie des graphes ou des matrices. Des approches dynamiques (White, 1992 ; Grossetti, Bes 2004) mettent en avant l'importance du processus à la fois d'un encastrement permanent, i.e. la dissolution perpétuelle des individus dans des collectifs tels que la famille,

⁹² note auteur : cf supra

⁹³ Barnes J.A., "Class and Committees in a norwegian Island Parish", *Human Relations*, n°7, 1954, pp.39-58

⁹⁴ Moreno L., *Les fondements de la sociométrie*, Paris : PUF, 501p.

une classe, une secte, etc., qui s'accompagne en même temps du mouvement de découplage où l'individu se détache de ces groupes (cercles et réseaux) et se singularise.

Des enseignements de l'analyse structurale nous retiendront avant tout l'idée que *les acteurs socio-économiques se caractérisent par leurs relations* plutôt que par leurs attributs. En effet, la sociologie classique a généralement pris en compte le contexte social à travers les grands groupes sociaux (âge, classes sociales, catégories socioprofessionnelles, etc.) et les statuts assignés. La prise en compte des relations entre les individus et/ou les acteurs économiques, ainsi que l'analyse des formes des structures sociales, offre des explications aux fonctionnements alternatifs de ceux « prévus » théoriquement à partir des grandes structurations sociales. Notre démarche méthodologique sera donc de penser la réalité en termes de relations et non pas de rôles. Il est alors nécessaire de saisir les mécanismes d'influence des appartenances (contenu du contexte social) sur les choix et les comportements individuels ; ceci à travers l'analyse des formes et de la nature des relations.

3.2.2.1.3. Les formes sociales réticulaires et la vision contemporaine de l'encastrement

L'importance des formes sociales est intégrée aux analyses économiques lorsque la sociologie relationnelle va mettre en évidence le fait que les actions des individus, vues comme intentionnelles, sont, en fait, encadrées dans le système concret des relations sociales. C'est la thèse que toute action est déterminée par son contexte social. L'encastrement structurel définit, suivant Granovetter (1985), la contextualisation de l'échange économique dans les modes de relations interpersonnelles, qu'il faut alors saisir ainsi que leurs structures. En effet, les liens interpersonnels composent une structure globale du « réseau de relations » qui se trouve en filigrane du marché, autrement dit le social constitue des cadres relationnels et institutionnels permettant le fonctionnement de l'aspect économique des relations. L'analyse des réseaux est alors un moyen d'éclairer des structures sociales (Merklé, 2004) et d'étudier leurs rôles et leurs impacts. Nous présentons ici les principaux éléments d'analyse en termes d'encastrement des faits économiques dans le social, notamment les travaux fondateurs de la NSE.

Le concept de l'encastrement développé par la nouvelle socio-économie s'inspire des travaux de Mark Granovetter (1973, 1985, 2000). Il se différencie de l'approche de Polanyi qui analysait l'encastrement-insertion, c'est-à-dire l'inscription de l'économie dans des règles culturelles et sociales. La NSE s'intéresse à l'encastrement-étayage, au sens de l'étayage sur des réseaux sociaux (LeVelly, 2002). Le concept d'encastrement a ainsi évolué depuis les propositions de Polanyi, et décrit une situation où les formes sociales réticulaires sont la réalité socioculturelle. Les travaux de Granovetter ont notamment apporté une interprétation nouvelle du fonctionnement des marchés compte tenu des attributs des réseaux, tels que leur présence, la confiance qui y règne ou les positions occupées dans la structure des relations. Malgré le flou relatif du concept de l'encastrement encore actuellement (Smelser et Swedberg, 2005 ; Caillé, 2009), dû notamment à l'hétérogénéité des travaux, les analyses mobilisant le concept de l'encastrement ont été développées par plusieurs écoles contemporaines allant de la sociologie américaine à l'école de régulation et MAUSS (Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales) en France.

L'idée centrale de l'approche par l'encastrement social, i.e. étayage sur les réseaux, est que les individus ne sont pas atomisés car ils entretiennent des relations personnelles d'amitié et/ou de fidélité récurrentes (White, 1992), l'ensemble de ces liens s'assemble en des structures réticulaires qui traversent la réalité socio-économique. Dans ces systèmes de relations, la densité est variable, la distance qui sépare deux acteurs est plus ou moins grande, et certains acteurs occupent des positions plus centrales que d'autres. En effet, les structures relationnelles, telles que les réseaux, déterminent les positions des individus les uns par

rapport aux autres, ces positions dans les réseaux sont déterminantes des comportements, d'autant plus que certaines sont plus profitables que d'autres (Granovetter, 1973 ; Burt, 1992). Ainsi, Granovetter (1973) distingue des liens forts et faibles à l'intérieur des réseaux personnels : les premiers englobent la famille, les amis et autres proches, les seconds les collègues, les connaissances, etc. Autour des problématiques sur la diffusion de l'information et la recherche de l'emploi, l'auteur montre que les liens faibles ont des chances d'être différents et d'apporter des ressources spécifiques, comme l'information, introuvables parmi les liens forts où les ressources sont redondantes. Cette idée de la force des liens faibles est reprise par Burt (1992) qui parle des trous structuraux, i.e. des positions d'intermédiaires dans le vide, là où il n'y avait pas de liens. Une personne est positionnée dans un trou structural lorsqu'elle a des liens avec les personnes qui ne sont pas connectées entre elles, par exemple lorsqu'elle fait partie à la fois des anciens élèves d'une grande école et d'un business club. Cette position est avantageuse car elle procure une autonomie et un accès à des ressources fraîches, par exemple l'intermédiaire a l'accès à une information non redondante plus rapidement et il a un certain contrôle sur la diffusion. Ainsi les stratégies et les comportements des acteurs dépendent de leurs positions au sein du réseau (Lazega, 1994), de leurs relations et des liens qu'ils peuvent utiliser. Les approches relationnistes étudient alors les structures de ces réseaux et leurs impacts sur les performances économiques des acteurs. L'encastrement des individus et de leurs comportements dans des réseaux de relations est devenu le concept pivot pour les théoriciens de la NSE (Granovetter, Swedberg 1992).

De nombreux chercheurs ont étudié les différents types de liens dans un réseau, afin de montrer leur existence et leurs mécanismes de fonctionnement. La typologie canonique de Woolcock (1998), reprise par la Banque Mondiale (2000, p.128), présente les formes les plus courantes : liens qui unissent (*bonding*), liens qui lient (*linking*) et liens qui relient (*bridging*). Les premiers, les liens *bonding*, sont comme une colle qui unit les individus et les agents de mêmes statuts (homogènes) au sein d'une même communauté (même système de représentation). Plus concrètement, ce sont des liens basés sur les similitudes entre les agents, ce sont généralement des liens forts au sens de Granovetter. Il s'agit la plupart du temps de liens qui existent au sein de groupes homogènes comme une famille, une tribu, une ethnie, etc., ce sont des liens intra-groupe horizontaux avec une tendance à une fermeture sur soi et une sorte de discrimination (Coleman, 1988). Lorsqu'il s'agit de relations entre des agents à distance (géographique, trou structural) ou d'un groupe avec l'extérieur (son environnement), on parlera de liens qui relient comme un pont (*bridging*) les membres des communautés différentes ou les acteurs hétérogènes. Les relations de type *bonding* sont surtout mobilisées pour « s'en sortir », tandis que le *bridging* servent surtout pour progresser, car, comme les liens faibles de Granovetter, ils sont porteurs de nouvelles opportunités (Jacquemain, 2006, p.16). Les groupes ou les réseaux sont souvent à la fois *bonding* et *bridging*, les différents points de vue d'analyse peuvent mettre en évidence l'un ou l'autre aspect. Enfin, les interactions entre des agents de statuts et/ou groupes différents peuvent donner lieu aux liens qui relient (*linking*). Les liens de type *linking* explicitent les relations verticales (hiérarchique, en amont/aval, etc.) entre les agents positionnés à des niveaux divers de l'échelle du pouvoir social, d'où, d'ailleurs, leur importance car ils rendent possible l'accès aux ressources inaccessibles (Jacquemain, 2006). Cette forme de liens combine les vertus de stabilisation, car fondée surtout sur des liens forts, et d'ouverture car elle relie les niveaux différents. Compte tenu de la nature des liens, *bonding*, *bridging*, *linking*, dans les réseaux (personnels ou d'entreprises), les chercheurs ont étudié leur impact sur le développement territorial (Angeon et Callois, 2006 ; Angeon, 2008 ; Perret, 2010)⁹⁵, sur le management stratégique des

⁹⁵ Perret C., « Capital social et Nuclei d'entreprises en Algérie », *Mondes en développement*, n° 149, 2010/1, p.105-116. Angeon V., « L'explicitation du rôle des relations sociales dans les mécanismes de développement territorial », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°2, Juin 2008, p.237-250. Angeon V., Callois J-M, « Capital social et dynamiques de développement territorial : l'exemple de deux territoires ruraux français », *Espaces et sociétés* n° 124-125, 2006, p.55-71.

entreprises, sur les processus d'apprentissage et d'innovation, ou encore sur la propagation des maladies.

La contextualisation de toute action économique dans les réseaux relationnels offre une approche méthodologique permettant d'échapper aux problèmes conceptuels de la dichotomie entre société traditionnelle/moderne. D'ailleurs, Granovetter (1985, 2000) en popularisant le concept de l'encastrement, le fait en opposition aux approches sur-socialisées (holisme sociologique) et sous-socialisées (individualisme économique) dans les sciences sociales. Granovetter (2000) insiste sur le fait que toutes les sociétés contemporaines connaissent un encastrement relatif et non qu'il y aurait soit des sociétés traditionnelles entièrement encadrées, ou des modernes désencadrées. Le concept s'inscrit alors dans une méthodologie holindividualiste où l'environnement structurel est à la fois un construit durable qui oriente les actions, tout en étant sensible à leurs influences (Degenne et Forsé, 2004). Les conditions d'encastrement sont, comme le souligne LeVelly (2002), à la fois habilitantes et contraignantes pour le comportement individuel. Comme les institutions au sens large, elles conditionnent les comportements, mais également procurent de l'information réduisant ainsi l'incertitude et établissant une sorte de confiance entre les acteurs d'une relation. En effet, l'encastrement permet aux acteurs de faire des prévisions en interprétant les situations et en délimitant le champs du possible. Ainsi, conformément à la méthodologie holindividualiste, l'action individuelle puise dans les ressources qu'offre le réseau (groupe, cercle, etc.), tout en étant contrainte par lui, en même temps le réseau existe grâce à la mise en relation des individus de par leurs actions individuelles. L'approche en terme de réseau est donc une alternative holindividualiste pertinente à l'individualisme et à l'holisme méthodologique.

Nous avons retenu parmi les hypothèses centrales de notre méthodologie holindividualiste l'importance du contexte social dans l'analyse des phénomènes socio-économiques tels que la corruption. Le *contexte social*, i.e. les liens et les relations des acteurs, était délaissé par le mainstream qui jugeait que la prédominance du lien social est vouée à disparaître avec la modernisation sociétale. La vision dominante se fonde sur l'idée que dans une société moderne les individus sont libérés des liens sociaux, ils sont autonomes et instrumentalement rationnels. Nous nous éloignons de cette vision pour voir, à la suite des leçons de la *sociologie simmeliennne* présentés ici, la modernité non pas à travers la disparition du lien social mais à travers l'évolution des communautés vers des formes sociales plus nombreuses et variées offrant aux individus une multitude d'affiliations possibles. Ainsi, *dans les sociétés contemporaines, les appartenances individuelles sont multiples et diverses*, elles déterminent la socialisation des individus et leur « accrochage » dans la société, mais aussi elles influencent les choix et les stratégies des acteurs. De la sorte, nous suivons les enseignements de la *nouvelle socio-économie* et considérons que les relations économiques ne peuvent se comprendre sans la prise en compte des relations personnelles de l'individu et le poids de la structure sociale. Nous retenons donc le concept de *l'encastrement dans le social*, ce dernier est appréhendé à travers les formes sociales qui structurent la société. Nous avons adopté la terminologie des « *réseaux sociaux* » pour qualifier globalement ces formes sociales auxquelles les individus appartiennent, et nous avons présenté les fondements d'analyse en termes de réseaux, notamment les outils de l'analyse structurale. Le raisonnement en termes d'encastrement offre un programme de recherche pertinente dans le cadre d'une méthodologie holindividualiste qu'on s'est donné pour l'analyse du phénomène de la corruption. En effet, lorsqu'on admet l'importance de l'environnement social dans la vie économique, on réintègre dans l'analyse de la corruption le rôle important des réseaux, des clans, des familles et autres relations extra-économiques.

3.2.2.2. La place du relationnel dans les dynamiques socio-économiques

Les sciences sociales s'intéressent à l'analyse des structures relationnelles, telles que les groupes, cercles ou les réseaux sociaux, afin de comprendre les sociétés et leurs particularités. Les analyses structurales interactionnistes cherchent à saisir en quel sens une structure sociale contraint les comportements (sans tomber dans le déterminisme fort), tout en étant le résultat des interactions des unités constitutives. En effet, le contexte relationnel influence les comportements des acteurs tout en étant perpétuellement auto-renforcé et/ou actualisé par les actions volontaires individuelles. Nous nous intéresserons ici aux rôles des réseaux de relations dans la définition des comportements et des stratégies individuelles. Les réseaux sociaux, en plus de leur rôle de sociabilité déjà décrit, constituent un mode d'organisation des interactions, y compris économiques, entre les acteurs économiques. Nous expliquerons ici les principales caractéristiques du mode de coordination par les réseaux, dresserons le descriptif des ressources contenues dans les réseaux et décrirons plusieurs types de liens reposant sur la coordination relationnelle.

3.2.2.2.1. Réseaux sociaux comme un mode de coordination

Le réseau des relations est vu comme un mode de coordination au même niveau que le marché ou la hiérarchie et non pas juste comme une forme hybride transitoire vers le marché. L'ancrage théorique de la notion même du réseau tient au fait que le réseau⁹⁶ constitue une forme de coordination (Steiner, 2007, p.73) à côté du marché où les relations sont contractuelles, et de l'organisation où elles sont hiérarchisées. Dans le cas des réseaux, les transactions et autres relations économiques n'apparaissent pas à travers des échanges marchands ou par une autorité administrative mais à travers des réseaux d'individus engagés dans des actions réciproques et préférentielles. En effet, la réciprocité (mais aussi la solidarité et la coopération) caractérisent le plus les relations entre les acteurs des structures relationnelles. La conception de la réciprocité s'inspire de l'idée de don/contre don. Le don crée une contrainte pour celui qui reçoit car ceci suppose de rendre. Dans ce cadre, la réciprocité est vue comme une relation qui s'organise sur la base d'une sorte d'obligation sociale de rendre au moins l'équivalent de ce qui a été reçu auparavant. Cette obligation (morale) instaure une réciprocité à moyen ou long terme, où elle est un lien solide entre les personnes impliquant un risque assumé par la confiance. Nous présenterons ici cette avancée théorique, proposée par la NSE et l'institutionnalisme sociologique, qui est de concevoir le réseau comme un mode alternatif de coordination économique.

La coordination est indispensable au fonctionnement des systèmes socio-économiques. En effet, les acteurs font face en continuité aux problèmes des choix et de la meilleure décision à prendre. L'ensemble des mécanismes de régulation d'un système est appelé un mode de coordination. La coordination est ce qui permet aux acteurs de prendre des décisions et d'assurer une cohérence des comportements individuels dans leur ensemble. En fait, les structures (classiquement marché ou hiérarchie) mettent en œuvre un ensemble de dispositifs (contrats, protocoles, etc.) pour mener efficacement la coordination, i.e. permettre une prise des décisions efficiente. Les dispositifs de coordination (prix, ordres, confiance, etc.) sont des points de références qui permettent aux acteurs de s'entendre et de s'organiser. Dans ce sens, la coordination s'approche à la fois des formes d'intégration de Polanyi (Polanyi *et al.* 1957) dans les trois systèmes économiques qu'il distinguait ; ou encore des formes de gouvernance de la NEI (Coase, 1937 ; Williamson, 1975). Là où Polanyi et ses collègues voyaient trois systèmes (successifs pour les auteurs) : la réciprocité, la redistribution (classique des sociétés traditionnelles) et l'échange, la NEI ne distingue que deux formes de coordination possibles : le marché (échange) ou l'intégration (hiérarchie) en une organisation (typiquement une

⁹⁶ Il s'agit ici de l'analyse des réseaux dits complets et non pas égocentrés

firme) ; tous les autres systèmes, tels qu'un réseau, ne sont que des formes transitoires. L'intuition que ces deux formes ne sont pas exclusives inspire les chercheurs de la NSE et de l'institutionnalisme sociologique qui développent l'idée que le réseau est un moyen de « gouverner » les relations entre acteurs économiques. Ainsi, Granovetter (1985) soulignait que les décisions individuelles ne sont intelligibles que dans le cadre de leurs liens sociaux et réseaux relationnels. De nombreuses recherches contemporaines (Powell, Smith-Doerr 2005) sur les réalités organisationnelles et les relations inter-entreprises se sont alors efforcées d'isoler le réseau en tant que mode de gouvernance qui est *ni marché, ni hiérarchie*.

L'hypothèse des trois mécanismes idéal-typiques de coordination fait fréquemment l'objet de débats et la littérature socio-économique et du management stratégique s'en est fait largement l'écho dès années 1980 (Ouchi, 1979 ; Miles et Snow, 1986 ; Thorelli, 1986 ; Jarillo, 1988). Au début des années 1990, les travaux sont de plus en plus nombreux pour démontrer que le réseau ou la structure relationnelle réticulaire constitue un mode de coordination des activités économiques au même titre que les modes définis avec la théorie des coûts de transactions : ceux du marché et de la hiérarchie. Le réseau n'est alors plus vu comme une forme intermédiaire ou hybride, mais comme un système distinct avec des caractéristiques spécifiques et une logique propre. Nous chercherons à présenter ici les principales caractéristiques de ce type d'arrangements, les plus récurrentes qu'on peut dégager de la littérature socio-économique. Également, une large panoplie de travaux peuvent être mobilisés sur les questions de management des entreprises tant américains autour de Harvard Business School (R.Gulati, R.Eccles, N.Nohria, etc.) ou du Strategic Management Journal, que français autour de l'Association Internationale pour le Management Stratégique (G.Koenig). Le *Handbook of economic sociology* de Smelser et Swedberg (1994, réédité en 2005) réunit plusieurs recherches qui témoignent en faveur de cette vision, comme par exemple le travail de Walter Powell devenu une référence en la matière (Powell, 1990). Partant de l'idée que les échanges économiques sont encadrés dans un contexte socio-structurel particulier, l'auteur dresse une série de caractéristiques afin de mieux comprendre les nouvelles formes d'organisations industrielles et fournit ainsi une description des principaux traits distinctifs de la coordination par les réseaux par rapport aux autres modes de gouvernance. D'autres travaux ont considéré des aspects particuliers de la coordination par réseaux, ils apportent des éclaircissements sur des mécanismes précis comme par exemple la communication ou la confiance dans les réseaux.

De façon générale, le réseau est une structure des liens entre des unités, il peut avoir comme composants élémentaires des individus ou des organisations, voire les deux. Des interactions locales des membres du réseau avec leur environnement émerge la fonction de coordination de la structure. Afin de minimiser les incertitudes sur les transactions futures, les acteurs tendent à privilégier les échanges en priorité avec les partenaires qu'ils connaissent, ceux en qui ils ont confiance (Granovetter, 1985 ; Gulati et Singh, 1998), c'est la base de l'encastrement dans les structures sociales. L'une des premières caractéristiques du fonctionnement de ces réseaux réside dans la **simultanéité** des relations verticales, horizontales et latérales (Baroncelli, Froehlicher 1998), les premiers étant typiques des formes hiérarchiques et les autres des marchés. Les principaux traits distinctifs de la coordination de l'action collective par les réseaux peuvent être résumés :

Tableau 3.3: Les caractéristiques des différents modes de coordination

	Marché	Hiérarchie	Réseaux
<i>Unités</i>	Indépendants Séparés	Dépendants Intégrés	Interdépendants Autonomes
<i>Entrée / sortie</i>	Libre	Réglé Rôles définis	Codifié Parrainage
<i>Type de relation</i>	Échange marchand Horizontale	Redistribution Délégation Verticale	Réciprocité Horizontale/verticale/latérale
<i>Durée des relations</i>	Instantané Déterminé	Irrévocable	Répétitivité Adaptabilité
<i>Mécanismes</i>	Contrats, prix Négociation	Autorité Obéissance	Confiance Coopération
<i>Base normative</i>	Droit, contrats Réputation	Codes, protocoles, Règlements	Conventions informelles Normes sociales
<i>Ressources</i>	Individuelles	Communes	Mises en commun Complémentaires
<i>Performances</i>	Profit/utilité	Accomplissement des rôles définis	Flexibilité Ajustement, adaptation

Source: Construit par l'auteur

En premier lieu, les unités dans les réseaux sont **autonomes** (Assens, 1996 ; Baroncelli, Froehlicher 1998), c'est-à-dire qu'ils bénéficient d'une sorte de marge de manœuvre (plus ou moins importante selon les réseaux) à travers une liberté d'ajuster leurs comportements et de prendre des initiatives. Les unités de réseaux se distinguent ainsi de ceux du marché, où les acteurs sont séparés et indépendants, et de ceux de la hiérarchie où ils sont intégrés avec une dépendance entre les niveaux. L'autonomie des unités ne perturbe pas le fonctionnement du réseau du fait d'une forte propension à la **coopération** entre les membres d'un réseau (Jarillo, 1988 ; Uzzi, 1996). Ceci est notamment expliqué par le caractère fédérateur des réseaux (Assens, 1996) où les membres sont unis par un dénominateur commun (langage, techniques, connaissance, valeurs, etc.), ce qui incite à la collaboration et assure une solidarité entre les membres ainsi qu'une pérennité des rapports. De plus, les unités n'existent pas individuellement mais en relation avec les autres, l'**interdépendance** liée à la complémentarité des ressources détenues par les membres est la caractéristique clé pour Powell (1990). Avec une approche ressource-based, Pfeffer et Salancik (1978) distinguaient une interdépendance horizontale, basée sur la symbiose et la complémentarité, et une interdépendance verticale, basée sur le transfert des ressources d'une unité à l'autre. Par ailleurs, l'efficacité et la stabilité des réseaux reposent pour beaucoup sur la complémentarité et donc la diversité des ressources contrôlées par les membres.

Les relations au sein d'un réseau se distinguent de ceux au sein d'un marché ou une hiérarchie par leur temporalité. Ce type de relations est tout d'abord **durable** (Thorelli, 1986), d'autant plus que la coopération est forte. En effet, les relations de chacun, au sein d'une communauté, groupe ou réseau, sont construites dans le temps grâce aux interactions répétées. De la sorte, la **répétitivité** des relations est un autre trait primordial des réseaux (Uzzi, 1996) qui les différencie des marchés où cette répétitivité est absente et les échanges sont gouvernés par les prix. Granovetter (1985) explique que les relations de longue durée génèrent des modèles de comportement attendus et la répétition permet de lisser l'obstacle de l'opportunisme en lien avec la spécificité des actifs, les conditions spéciales des règlements des différends émergent. La durée et la répétition des relations permettent ainsi de réduire l'opportunisme, stimuler le processus d'apprentissage, favoriser la réalisation d'économies d'échelle, etc. (Baroncelli, Froehlicher 1998). Le processus cumulatif de la construction des relations durables est le principal pilier de la coordination des activités économiques à travers les réseaux.

La coordination dans les réseaux se réalise essentiellement par une procédure d'ajustement réciproque (Assens, Baroncelli 2004). La **réciprocité** comme mécanisme de coordination s'approche de ce qu'a décrit Polanyi *et al.* (1957) qui s'inspirait de l'idée de don/contre don. Concernant les relations individuelles, les anthropologues (Mauss, Malinowski) ont mis à jour la notion de don et de dette qui régit toute une partie du monde. Dans une relation de réciprocity les individus jouent les rôles de donataires et de donateurs. L'idée centrale est que le don crée une contrainte pour celui qui reçoit car ceci suppose de rendre. Dans ce cadre, la réciprocity est vue comme une relation qui s'organise sur la base d'une sorte d'obligation sociale de rendre au moins l'équivalent de ce qui a été reçu auparavant. La norme de réciprocity est pour Powell (1990) le principe conducteur sous-jacent aux formes de coordination par les réseaux : chaque membre ressent un sentiment d'obligation (moral) envers les autres membres. Les obligations mutuelles instaurent une réciprocity à moyen ou long terme et ainsi un lien solide entre les personnes.

Comme le soulignent Adler et Kwon (2002), les réseaux sociaux permettent d'échanger des ressources sans terme fixe, ni contrat explicite. La réciprocity rejoint ainsi le concept de l'échange social de Peter Blau (1964) ou de contrat relationnel de Ian Macneil (1978). L'**échange social** (Blau, 1964) désigne une relation dans laquelle les partenaires s'engagent dans un échange sans connaître ni la contrepartie, ni les termes par avance. Il est ainsi possible d'échanger des ressources complexes difficilement spécifiées (soutien, connaissances, etc.), mais l'enjeu de cet échange est surtout l'établissement et le maintien d'une relation sociale. Le contrat relationnel décrit par Macneil intègre les termes sociaux de l'échange : il présuppose des relations antérieures entre les partenaires et il est fondé sur l'intérêt réciproque des parties. La coopération progressive (Ring, Van de Ven 1994) s'établit et les partenaires cherchent à la maintenir à long terme. Avec les théories relationnelles, nous voyons comment les échanges entre acteurs s'inscrivent dans une perspective temporelle, d'adaptation future où les éléments de l'échange ne sont pas nécessairement définis dès le début.

La réciprocity étant différée, contrairement à l'échange marchand, elle implique un risque d'opportunisme qui est assumé par la **confiance**, une attitude dont nous pouvons présenter les diverses conceptions. La confiance est vue comme le moteur des relations entre les acteurs et donc fondamentale pour les échanges économiques, qu'ils soient purement marchands ou avec des éléments sociaux. Depuis son introduction en tant que notion opérationnelle à la fin du XIX^e siècle, la confiance est au centre des analyses en sciences sociales. Ainsi, Durkheim soulignait déjà que les rapports contractuels supposaient une confiance mutuelle préalable, et avec Arrow (1974)⁹⁷, elle a été reconnue comme un élément fondamental de la vie économique. Actuellement, au moins deux visions de la confiance peuvent être distinguées dans les sciences sociales. Tout d'abord la vision économique développée par la NEI qui l'étudie dans la logique de calcul des coûts et avantages d'une transaction à travers le risque d'opportunisme. Dans ces approches la relation de confiance est le fruit des calculs intéressés (Williamson, 1993), elle peut être générée au cours d'une transaction, et s'établir durablement suite à la répétition des transactions. La confiance selon l'approche de la NEI est un construit et un facteur de réduction des coûts de transactions. Avec les modèles de jeux répétés, on montre comment la confiance est construite sur la base de la réputation des partenaires (Kreps, 1991). Ainsi, même si les mécanismes formels de l'exécution des contrats sont prépondérants, la réputation est un mécanisme informel admis par la théorie de coûts des transactions.

Parallèlement, les partisans de la seconde vision de la confiance en tant qu'expression de la réalité sociale (Fukuyama, 1995), la voient comme issue du tissu social au sein duquel les

⁹⁷ Arrow K. J., *The limits of organization*, New York : Norton, 1974, 86 p.

acteurs s'intègrent. Elle est alors endogène au processus de la construction des relations, elle constitue à la fois la base et le résultat des relations-échanges. Selon ces approches, la confiance est primordiale pour l'établissement des relations. Suite aux apports de la NSE, et plus particulièrement ceux de Granovetter (1985, 2000), la confiance est définie comme une croyance des individus à propos d'une relation entre eux ou entre l'individu et un pouvoir. Granovetter part également de l'idée que la confiance est une condition nécessaire au bon fonctionnement des relations économiques mais que les institutions formelles ne suffisent pas à expliquer pourquoi les agents coopèrent. Pour l'auteur, la confiance dérive de l'appartenance à un certain réseau social, grâce à ces relations, les acteurs obtiennent des informations sur leurs partenaires potentiels considérant leur propension passée à l'opportunisme. C'est ainsi que l'engagement dans une relation de l'échange social, de réciprocité et d'obligations mutuelles s'explique par la confiance qui s'est établie entre les partenaires (Granovetter, 1985 ; Uzzi, 1996). Là est le cœur de la coordination de l'action économique avec les structures sociales relationnelles telles que les réseaux. En substance, les approches en termes d'encastrement de la NSE et en termes de coûts de transactions de la NEI se différencient par les solutions étudiées pour résoudre le problème de confiance dans les interactions économiques (Smelser et Swedberg, 2005): les premiers mettent l'accent sur des solutions informelles (normes morales, réciprocité, etc.) et les seconds sur les arrangements institutionnels formels (contrats, tribunaux, etc.).

Ainsi la confiance, en tant que caractéristique prépondérante, conditionne la mise en place et le fonctionnement des réseaux (Granovetter, 1995). Cette confiance relationnelle (cf: encadré page suivante) instaurée entre les membres des réseaux est déterminée par les **normes sociales** en vigueur. En effet, les réseaux ont un caractère normatif à travers les obligations et sanctions, ils instaurent ainsi une sorte de contrôle social et limitent l'opportunisme. Les normes, comme celle de réciprocité, sont l'un des principaux mécanismes de résolution de conflits dans une structure réticulaire (Powell, 1990). C'est en cela que les conventions et les valeurs communes, permettent une réelle confiance entre les partenaires, et sont alors un prérequis nécessaire au fonctionnement des réseaux (Josserand, 2001), elles sont les supports de coordination. Plus encore, déjà Pfeffer et Salancik (1978) soulignaient que les relations au sein des réseaux permettent de construire un consensus social, mais aussi d'édifier des conventions comportementales, ce qui crée des barrières à l'entrée et à la sortie du réseau. Ici réside un autre trait distinctif des réseaux comme mode de coordination, car, contrairement au marché, il y a une moindre (voire nulle) facilité avec laquelle les acteurs peuvent sortir de la relation⁹⁸.

Pour de nombreux auteurs (Granovetter, 1985 ; Powell, 1990), la supériorité des réseaux est certaine, même si leur efficacité dépend aussi des conditions d'encastrement (LeVelly, 2002). Parmi les **bénéfices** de ce type d'arrangements économiques, on peut citer une baisse des coûts de transaction (Williamson, 1991), une plus grande efficacité productive grâce à une meilleure communication (Uzzi, 1997), de nouvelles opportunités (Granovetter, 1985), mais aussi et surtout une plus importante flexibilité et adaptabilité (Powell, 1990). Là réside le cœur de la fonctionnalité des réseaux. En effet, la procédure d'ajustement réciproque concrétise le potentiel de flexibilité organisationnelle, c'est-à-dire une capacité à administrer la complexité de l'organisation (Baroncelli, Froehlicher 1998). Ainsi, ce mode de coordination se caractérise par une relative flexibilité, ce qui permet une facilité d'adaptation aux circonstances (Adler, Kwon 2002). Toutefois, Uzzi (1997) met en évidence le « *paradox of embeddedness* », où l'encastrement joue un rôle positif sur les performances jusqu'à un certain seuil, au-delà l'encastrement trop important empêche le fonctionnement efficace.

⁹⁸ Voir « théorie relationnelle de la société » de Donati et al., Donati, Pierpaolo, « La relation comme objet spécifique de la sociologie », *Revue du MAUSS*, 2, n° 24, 2004

Encadré 3.1. Les diverses formes de la confiance

Les travaux de Lynne Zucker sur les types et ceux de Bénédicte Reynaud sur la stabilité des différentes formes sont des références incontournables pour comprendre les mécanismes sous-jacents de l'instauration de la confiance. Zucker (1986) distingue trois types complémentaires de confiance: *intuitu personae*, institutionnelle et relationnelle.

La **confiance *intuitu personae*** puise ses sources dans les caractéristiques particulières et propres aux individus (*characteristic based*) telles que l'appartenance à une famille, ethnie ou autre groupe. Elle ne fait pas partie des échanges, elle est construite à l'extérieur de la relation et lui est donc exogène, mais ses caractéristiques s'imposent aux partenaires. Par contre, le développement des échanges entre des personnes ne se connaissant pas génère un besoin de confiance fondée sur des institutions, c'est ainsi que la confiance institutionnelle va conditionner l'existence même du marché.

La **confiance institutionnelle** (*institutional based*) est attachée à une structure formelle qui garantit l'engagement effectif des acteurs. La construction de ce type de confiance peut s'apparenter, selon Mangematin (1998), à la souscription au contrat social où chacun accepte de déléguer l'autorité et les moyens de coercition à un tiers (l'État, l'Église, les organisations, etc.) qui fixera les règles et assurera leur application. Reynaud (1998), en s'intéressant aux conditions d'instauration et à la stabilité de la confiance, distingue trois formes de confiance, imbriquées en pratique. La confiance contractuelle, qui s'inscrit dans le cadre de la confiance institutionnelle, est celle que l'on peut accorder lors de la signature d'un contrat, elle nécessite des garanties d'intention car la seule évaluation rationnelle des individus ne suffit pas. Elle ne crée pas d'irréversibilités, i.e. réduction des choix possibles, et, de ce fait, elle est instable. Des règles permettent instaurer une confiance, appelée par l'auteur organisationnelle, dans la mesure où leur mise en application crée une certaine irréversibilité. La confiance organisationnelle définit ainsi une configuration où l'application des règles explicites déclenche des engagements implicites. Ces derniers pris dans une dynamique de *path dependance* créent leur propre irréversibilité ce qui permet à la confiance de s'instaurer (Reynaud, 1998, p.1463). Cette confiance est stable dans un intervalle de fonctionnement des règles à l'intérieur duquel les stratégies individuelles n'ont pas d'ambiguïté, avec une certaine tolérance pour des échecs de coordination et des passagers clandestins. La viabilité de la confiance institutionnelle dépend alors de la capacité des pouvoirs à créer et à légitimer des nouvelles règles.

Le troisième type de confiance distingué par Zucker, la **confiance relationnelle** qui se développe dans les relations interpersonnelles, est le résultat d'un ensemble d'interactions passées (*process based*). Elle s'explique par la rationalité procédurale des acteurs et repose sur des « background expectations », une sorte de schémas comportementaux généraux qui servent de support (Mangematin, 1998). Le développement et le maintien de cette confiance tient à la durée de la relation et à la stabilité des partenaires (Zucker, 1986). L'expérience des échanges passés, la réputation des partenaires ou les mécanismes de don/contre don participent à la construction de la confiance relationnelle. Comme l'explique Reynaud (1998), les normes et les usages sociaux (régularités de comportements), vus comme les plus contraignantes des règles, permettent de lever l'incertitude et de construire une confiance tacite. Ces règles et les normes sociales sont des dispositifs de réduction du domaine des possibles, elles instaurent alors une confiance stable. Ainsi, la confiance sera stable lorsqu'elle s'appuie sur des croyances collectives, des pratiques et des normes sociales. La viabilité de la confiance repose directement sur des règles sociales existantes. C'est cette forme de **confiance, relationnelle et tacite, qui règne dans les réseaux sociaux**. Selon Granovetter (1985), l'existence même des relations interpersonnelles fonde la confiance entre les acteurs. La connaissance mutuelle des modèles de comportement dans des situations définies, des routines et des usages les plus mobilisés, ainsi que l'adhésion à un certain nombre de valeurs et de codes de conduites véhiculés par les réseaux relationnels contribuent à réduire l'incertitude et instaurer la confiance.

Suivant les enseignements de la NSE, nous avons insisté sur l'encastrement de l'économie dans le social, autrement dit le va-et-vient qui existe entre les deux univers. Nous considérons que les comportements sont encadrés dans les relations préexistantes (affectives, normatives, etc.), qui se structurent en des formes sociales réticulaires, et ces réseaux sociaux sont la base

fondamentale des actions collectives. En effet, nous avons montré ici que les **réseaux sociaux constituent un mécanisme essentiel de coordination des échanges**. Au même titre que le marché ou la hiérarchie, les réseaux produisent des dispositifs de coordination permettant la prise de décisions et la construction des stratégies, tout en assurant une cohérence de l'ensemble. Le marché produit les prix, la hiérarchie produit des ordres, alors que dans les réseaux, c'est la confiance et la réciprocité. La *coordination des actions économiques par les réseaux sociaux* concerne un ensemble d'acteurs autonomes mais interdépendants et reliés par une variété de relations (verticales, horizontales, latérales). Ces liens durables et répétitifs engendrent un ensemble de supports ou de mécanismes de coordination, tels que la confiance relationnelle, les obligations mutuelles ou les normes sociales, et permettent ainsi de réduire l'incertitude. Ces supports assurent un processus de coordination flexible, continu et adaptative ; là est le cœur de l'efficacité de ce mode de coordination. Dans une logique holindividualiste, l'appartenance aux réseaux favorise l'essor de la confiance et de la réciprocité, elles-mêmes conditions de l'instauration de la coopération, et donc des liens entre les individus. Nous retenons, à la suite de cette démonstration, que le monde économique n'est pas régi seulement par des logiques marchande et hiérarchique, il est complexe et est marqué par la **pluralité des supports de coordination qui s'entremêlent**.

3.2.2.2. Le réseau comme ressource et les ressources du réseau

Les formes sociales, que nous qualifions de manière globale de réseaux, auxquels les acteurs économiques (tant individus qu'organisations) appartiennent, sont nombreuses et variées, elles se superposent et se combinent dans des configurations uniques. Ces réseaux se fondent sur des relations de réciprocité et de confiance, leur stabilité est garantie par une série de normes sociales auxquelles les acteurs adhèrent, activant et perpétuant ainsi les liens qui les unissent. Néanmoins, la confiance et la réciprocité ne veulent pas forcément dire égalité ou absence de pouvoirs. En effet, les positions au sein du réseau des relations sociales procurent des opportunités inégales, elles auront alors une incidence sur l'organisation des échanges et des mécanismes de concurrence. Ceci est liée au fait que les caractéristiques des réseaux (forme, densité, etc.) et les positions occupées déterminent les contraintes auxquelles les individus sont soumis, mais aussi les ressources auxquels ils ont accès et qu'ils peuvent mobiliser. La structure des réseaux explique les comportements et les stratégies les plus probables compte tenu des possibilités offertes dans chaque position. Nous développerons ici l'idée que les réseaux sociaux et leurs structurations sont fortement impliqués dans la construction et la circulation des ressources individuelles et collectives.

Depuis les travaux de Granovetter (1974) sur les manières d'accéder aux divers organismes en mobilisant ses relations personnelles lors des recherches d'un emploi, les chercheurs se sont intéressés au rôle des réseaux sociaux pour la construction et la performance des stratégies économiques. La littérature socio-économique contemporaine offre des démonstrations que les réseaux de relations constituent, pour un individu, une ressource spécifique appelé le capital social. Ce concept, développé notamment par Bourdieu, Coleman et Putman, est largement repris par de nombreuses institutions internationales (OCDE, Banque Mondiale, etc.) pour désigner globalement les réseaux sociaux et ce qui s'y attache. Malgré les importants travaux théoriques et empiriques, le concept connaît différentes conceptions et donc approches, et souffre d'imprécisions. Rappelons, toutefois, les écrits fondateurs de la théorie du capital social.

Le concept de capital social est introduit par Bourdieu (1972) dans le cadre de sa théorie générale de rapports de domination et de mécanismes de leur reproduction. Il désigne par là les relations qu'un individu possède ainsi que les ressources (informationnelles, économiques, politiques, symboliques, etc.) actuelles et potentielles qu'il peut mobiliser dans son intérêt

grâce à ses interconnaissances. Le capital social fait l'objet d'un travail d'accumulation et d'entretien, il peut-être hérité ou être le produit des stratégies d'investissement social (surtout en temps mais parfois également en argent), il est donc inégalement distribué. Coleman (1988) reprend le concept bourdieusien dans un cadre de la théorie économique standard, et souligne que la forme la plus dominante du capital social sont les normes et les sanctions qui les accompagnent, autrement dit le capital social, inhérent aux formes sociales, repose sur la force des sanctions que supporteraient à moyen et long termes ceux qui ont trompé la confiance (n'ont pas joué selon les règles collectives). Les réseaux de relations créent des obligations et des attentes réciproques, c'est ce produit de la confiance qui facilite les transactions sur les marchés et la capacité des individus à agir ensemble, c'est en cela qu'ils sont une ressource. Ces deux auteurs se sont surtout intéressés à l'expression privée du capital social, c'est-à-dire le capital dont dispose un acteur individuellement. Les travaux très influents de Robert Putman (1993, 2000) procurent une approche d'un capital social collectif, en référence aux traits globaux d'une organisation sociale (par exemple un cluster des entreprises dans un territoire) tels que les réseaux, les normes et la confiance permettant une coopération dans le bénéfice mutuel (ex. : amélioration de la productivité). La coopération est basée sur la confiance ancrée dans des relations sociales complexes et profondes, issues des caractéristiques historiques de l'économie locale. Putman met alors en perspective nationale et discute l'évolution du niveau du capital social dans un pays comme un indicateur du développement de la société civile. Il est à retenir de ces développements que pour l'ensemble des auteurs fondateurs du concept du capital social, l'idée clé est que les réseaux ont une valeur pour chaque individu.

Dans le but de nous préserver de toute confusion, nous gardons à l'esprit les conceptions bourdieusiennes du capital social, mais changeons de terminologie. En effet, les définitions du capital social confondent fréquemment les réseaux et les ressources qui circulent dans les réseaux, autrement dit font l'amalgame entre la structure et le contenu. Nous faisons face ici au double sens des conceptions de ressources liées aux réseaux. Tout d'abord, l'appartenance aux réseaux des relations, i.e. l'inscription dans une structure sociale, permet aux individus de bénéficier de la confiance des autres membres (acteurs du marché). Du fait que les réseaux sont une base de confiance (Granovetter, 2000), ils sont une ressource. Il s'agit ici d'une sorte de ressources d'autorité à la Billaudot (2004b), par opposition aux ressources d'allocation, issues de la proximité relationnelle à la Grossetti (2008). A côté de ce premier aspect – la confiance étant une ressource les réseaux qui la créent le sont alors – les réseaux sont également des contenus de ressources. Autrement dit, en plus, les réseaux procurent des ressources.

En accordant une attention particulière aux ressources que procurent les réseaux, nous rejoignons les conceptions développées en parallèle à Bourdieu et Coleman par Nan Lin (1995) qui, proposant une théorie des ressources sociales, s'intéresse aux ressources que contiennent les réseaux et à la manière d'accéder et d'utiliser ces ressources pour un individu. Nous nous intéressons alors à ce qui circule, autrement dit aux divers ressources contenues dans un réseau et potentiellement disponibles pour ses membres. Nous retiendrons, pour la suite de nos recherches, les concepts globaux de ressources relationnelles et du patrimoine social. Le réseau social peut devenir un moyen d'atteindre des objectifs personnels (carrière, partenariats, parts de marché, etc.), car il possède un « patrimoine social » dans lequel on peut puiser, il s'agit d'un ensemble de ressources libres⁹⁹, créées, disponibles ou reproduites par les membres qui s'activent dans une structure sociale (Billaudot, 2004c). Ces ressources sont de nature diverse (matériels, cognitifs, etc.) et peuvent être d'origine naturelle, produite ou issues des externalités positives (« effet réseau »). Les **ressources relationnelles** sont des ressources stratégiques tangibles et intangibles possédées par les membres d'un réseau et qu'un acteur

⁹⁹ Il n'y a pas à établir une relation de circulation avec le producteur pour en disposer, Billaudot (2004c), p.4

peut mobiliser pour ses objectifs propres ; elles sont « relationnelles » car l'accès à ses ressources est conditionné par les appartenances de l'acteur. Autrement dit, les ressources relationnelles résultent des interférences entre les membres des structures sociales réticulaires et font référence au mode d'accès et d'utilisation des ressources contenus dans un réseau. Ces ressources constituent une contrainte pour les acteurs économiques par les obligations et les normes que les réseaux imposent. Ils font objet d'une action stratégique pour l'appropriation et l'accumulation.

La littérature socio-économique (Boissevain, Mitchell, 1973; Coleman, 1988) a mis en lumière les contenus des liens dans des réseaux, autrement dit les diverses ressources qui circulent dans les structures réticulaires. Les relations sociales des individus véhiculent des informations stratégiques, des ressources matérielles, des soutiens, ainsi qu'un cadre normatif au sein duquel les acteurs évoluent. Nous pouvons distinguer au moins quatre catégories de ressources relationnelles accessibles grâce à la possession des interconnexions : ressources matérielles, cognitives, normatives et politiques.

Les relations personnelles permettent l'accès aux diverses ressources *matérielles* qui consistent en des flux d'entraide, de soutien moral ou financier, d'échanges de petits services, ou encore de prêt gracieux du matériel productif entre partenaires, etc. Il s'agit ici de saisir la circulation des biens, des services et de l'argent entre les personnes se connaissant bien et sans contre partie définie, les ressources circulent sur la base de la logique du don. Ainsi les réseaux apportent soit de l'aide exceptionnelle lors des crises de parcours, soit au quotidien du soutien, des services, des biens, etc. Ils sont conditionnés par les propriétés du réseau en question et plus particulièrement par son contenu normatif, volontairement ou sous contrainte (normative), les individus participent aux transferts de solidarité communautaire. Des cas d'études ont pu être menés sur les entraides et les transferts communautaires (Briand, 2005), les solidarités familiales et intergénérationnelles (Godbout et Charbonneau, 1996), le voisinage et les communautés urbaines (Fortin, 1988) ou encore sur les remittances et les soutiens entre les migrants (Buga, 2011). Les flux d'entraide peuvent ainsi être considérés comme une propriété fonctionnelle de certaines formes sociales.

Les réseaux sociaux sont avant tout un extraordinaire vecteur de communication car ils favorisent la production et la circulation de l'information, tout en évitant les problèmes d'opportunisme (fréquent dans un marché) et de phénomène bureaucratique (dans une hiérarchie). Ainsi, les formes sociales réticulaires jouent un rôle important dans la production et l'allocation des ressources *cognitives* telles que les connaissances, les savoir-faire, les informations stratégiques ou encore les compétences. En analysant les caractéristiques structurelles des réseaux (centralité, densité, trous structuraux, etc.), les chercheurs des sciences de gestion et les théoriciens des organisations se sont intéressés aux formes de réseaux les plus propices à la création et la circulation des connaissances. Le célèbre article de Granovetter (1973) soulignait l'importance des liens faibles, comme Burt (1992) insistait sur le rôle des trous structuraux, pour apporter dans les réseaux des informations originales et non redondantes. Les cas d'études les plus illustratifs du rôle des réseaux dans la circulation des ressources cognitives se sont portés sur les marchés de l'emploi (Granovetter, 1974 ; Forsé, 1997 ; Yakubovich, 2005) ou sur les dynamiques d'innovations (Gordon, 1990 ; Tsai, 2001 ; Inkpen et Tsang, 2005 ; Schilling et Phelps, 2007)¹⁰⁰. Avec l'analyse des canaux de

¹⁰⁰GORDON R., « Systèmes de production, réseaux industriels et régions : les transformations dans l'organisation sociale et spatiale de l'innovation », *Revue d'économie industrielle*, Vol.51, n°51, 1990, pp. 304-339. TSAI W., "Knowledge Transfer in Intraorganizational Networks: Effects of Network Position and Absorptive Capacity on Business Unit Innovation and Performance", *The Academy of Management Journal*, Vol.44, n°5, 2001, pp. 996-1004. INKPEN A.C., TSANG E.W.K., "Social Capital, Networks, and Knowledge Transfer" *The Academy of Management Review*, Vol.30, n°1, 2005, pp. 146-165. SCHILLING M.A., PHELPS C.C., "Interfirm Collaboration Networks: The Impact of Large-Scale Network Structure on Firm Innovation", *Management Science*, Vol.53, n°7, 2007, pp. 1113-1126

transmission de l'information passant par les relations interpersonnelles, on reconnaît les « fonctions » ou l'utilité des liens réticulaires.

Les réseaux sociaux denses, proches des communautés, sont porteurs de contenus *normatifs* tels que les normes sociales (Granovetter, 2005), la culture, les statuts, le besoin d'appartenance et de reconnaissance (Granovetter et Swedberg, 1992); ce qui amène des justifications extra-économiques dans les comportements stratégiques des acteurs. Ces contenus normatifs sont une ressource pour les acteurs car ils permettent l'anticipation des comportements, l'instauration d'une confiance entre partenaires, la réduction d'incertitude, etc. Ceci est notamment possible car l'appartenance à une communauté impose une coercition sur ses membres pour respecter les normes instaurées en matière d'échange économique et de comportement social. Sachant que les relations exercent un contrôle social, on peut alors se poser la question de savoir quelle partie du réseau (clique très intégrée) contrôle quels comportements, et inversement, dans quelle partie du réseau l'acteur bénéficie-t-il des marges de manœuvre et d'une autonomie (Burt, 1980 ; Lazega et Lebeaux, 1995). Avec les contenus normatifs, le caractère à la fois habilitant et contraignant des ressources relationnelles apparaît évident.

Enfin, les réseaux sociaux procurent des ressources qu'on appellera *politiques* tels que des pouvoirs (Weber, 1922 ; Dahl, 1957), des passe-droits et des faveurs, et autres diverses influences. Nous retrouvons ici l'idée déjà énoncée par Hobbes (*Léviathan*, 1651) déclarant "avoir des amis, c'est avoir du pouvoir". L'idée ici est que celui qui « a des relations », surtout si elles sont « bien placées », a le pouvoir d'agir à sa guise et d'imposer aux autres une ligne de conduite. Concrètement, les membres d'un réseau possèdent des pouvoirs dans différents domaines : soit du fait de l'asymétrie des positions dans la structure, le pouvoir vient alors du contrôle de l'information ; soit le pouvoir est lié au contrôle des ressources physiques. Un acteur peut chercher à activer ses relations afin (essayer) d'utiliser les pouvoirs des autres membres dans ses propres stratégies (pour une intervention directe, une décision, une dérogation, etc.). De plus, les ressources politiques offrent également des accès et des possibilités de contrôle des autres types de ressources. L'accès aux ressources politiques, i.e. aux capacités d'actions, est conditionné par la proximité des centres de pouvoirs, autrement dit par l'existence des relations solides avec les personnes clés. La circulation des ressources politiques sera développée plus en détails lorsque nous présenterons des réseaux d'influence (cf. supra) et surtout lorsque nous construirons la théorie de la corruption institutionnalisée (cf. chapitre 4). En effet, l'analyse des ressources relationnelles politiques fournit des éléments explicatifs pertinents sur les dynamiques de la corruption car elle soulève différemment la question du corollaire du pouvoir, celui de pouvoir en abuser.

Dans cette logique, soulignons ici que l'acquisition des ressources relationnelles (surtout politiques) et leur utilisation ne sont pas toujours légitimes. En effet, les relations peuvent permettre d'obtenir ou de conserver certains privilèges, ou même d'être une manière pour un groupe d'accaparer en exclusivité une part des ressources collectives. Ces observations soulèvent le problème de la face « sombre du capital social » (Putnam, 2000 ; Jacquemain, 2006), dont l'idée est que les réseaux relationnels peuvent produire des effets jugés socialement indésirables ou condamnables. Nous pourrions trouver dans cette catégorie la tendance au conformisme ou à la discrimination, ainsi que l'utilisation des ressources relationnelles dans des buts pervers (trafic, mafias, terrorisme, etc.). Il nous faudra alors bien déterminer quand l'utilisation des réseaux devient de la corruption au sens commun du terme, ce que nous ferons dans le chapitre suivant en développant en détails cette idée.

Derrière l'idée – sous entendue par la notion du capital social – que les relations sont une ressource, il y a les situations où les relations fournissent un accès aux ressources contenues dans les réseaux sociaux. Grâce aux relations personnelles, un acteur peut avoir accès, en

dehors des mécanismes du marché ou de la (re)distribution, aux ressources qu'il utilisera dans ses stratégies propres. En effet, nous retiendrons que les réseaux sociaux sont **un mode complémentaire de circulation des ressources stratégiques**. Nous avons qualifié de « ressources relationnelles » l'ensemble des ressources tangibles ou intangibles qu'un acteur peut potentiellement mobiliser, l'accès étant conditionné par ses affiliations. Nous avons décrit **quatre types de ressources relationnelles** : matérielles telles que les biens et services entre proches, cognitifs à travers notamment la question de la circulation de l'information, normatives en soulignant leur rôle contraignant, et ce que nous avons nommé politiques pour décrire les divers pouvoirs. Le recours à ses ressources est ponctuel, et certains sont mieux appropriés dans telles circonstances que d'autres. L'étude du phénomène de la corruption sera ainsi enrichie par les concepts construits ici, ce qui nous ouvrira de nouveaux angles d'attaque (par exemple types d'incitations) pour comprendre les mécanismes de l'acte de corruption.

3.2.2.3. Une typologie opérationnelle des réseaux sociaux

Après avoir illustré le rôle du relationnel dans les activités socio-économiques à travers les mécanismes de coordination et de circulation de ressources, nous évoquerons ici les types de liens qui fonctionnent sur la base de confiance et de réciprocité. En effet, nous considérons que la coordination relationnelle peut prendre forme dans au moins trois types de liens ou types de réseaux. Nous ne cherchons pas à décrire d'une manière exhaustive toutes les formes sociales possibles, elles sont infiniment variées, mais plutôt nous tendrons à distinguer les principes clés des types dominants, ceci dans le but de construire des outils analytiques concrets pour l'analyse de la corruption. Nous voulons mettre en lumière les configurations possibles des circuits alternatifs (aux marchés et hiérarchies) des flux et de la répartition des ressources, ce raisonnement apportera des éclairages captivants lors de l'analyse du phénomène de corruption. Ainsi, faisant distinction selon les fondements, contenu ou finalité, nous parlerons des réseaux de solidarité, fonctionnels et d'influence.

Le premier type de liens réticulaires, le plus répandu – on le qualifie de **solidarité** – concerne globalement les relations entre les proches, forts et souvent denses, se fondant sur un ancrage partagé (famille, école, territoire, etc.). Ces solidarités sont souvent héritées, peuvent donner lieu à des obligations inévitables et accordent la priorité à une origine commune réelle ou imaginée. Elles sont activées d'une manière récurrente comme protections face aux incertitudes. Toutefois, les relations régies par les traditions contraignantes s'imposent de moins en moins dans les sociétés de plus en plus modernes, par contre les solidarités construites, i.e. des engagements réciproques librement choisis, unissent le plus souvent les individus. Les réseaux de solidarité permettent l'accès à de nombreuses ressources matérielles, de plus ils procurent une assurance psychologique pour maîtriser son environnement socio-économique et donc une réduction de l'incertitude. En effet, être inséré au sein d'un réseau de solidarité suppose l'idée qu'une aide sera toujours possible, même si ses modalités (ampleur, contenu, temporalité, etc.) ne sont pas estimables avant que le besoin se fasse sentir.

Un autre type de structures réticulaires que nous appelons **fonctionnelles** au sens où elles sont construites autour d'un projet, des objectifs ou une activité partagée. Les cas de figure les plus fréquemment étudiés sont ceux des réseaux d'entreprises (par exemple les clusters italiens ou keiretsu japonais), on s'intéresse notamment à la confiance qui permet la coopération et aux impacts des positions des entreprises dans les structures sociales sur leurs stratégies et performances. Les études structurelles des réseaux inter-organisations se fondent sur la *Ressources-Based Theory* qui explique la coopération interfirmes comme une réponse stratégique aux conditions d'incertitude et de dépendance aux ressources (Pfeffer & Salancik, 1978). Dyer et Singh, (1998) développent la notion de rente relationnelle en tant que profit réalisé dans une relation d'échange qui ne pourrait être réalisée de façon isolée en dehors de

cette relation d'échange. L'idée ici est qu'un avantage concurrentiel supplémentaire peut être obtenu par une entreprise grâce à son intégration dans un réseau relationnel. Ces rentes relationnelles seront d'autant plus importantes que les acteurs du réseau investissent dans et/ou échangent des actifs spécifiques¹⁰¹, possèdent des ressources complémentaires et sont marqués par une complémentarité organisationnelle. Les rentes sont renforcées lorsque les relations durent dans le temps et que des routines inter organisationnelles (notamment de partage de connaissances) s'installent. Par ailleurs, le potentiel de la création des rentes sera plus important lorsque les coûts de l'échange sont réduits grâce aux moyens de sûreté internes (baisse des coûts de transactions) et des mécanismes de contrôle informels (baisse des coûts marginaux).

Parmi les différentes manières d'appréhender les réseaux d'entreprises (Lazega, 1994), nous nous intéresserons particulièrement aux liens fondés sur des représentations croisées au sein des conseils d'administration (*interlocking directoring*) et/ou sur des participations croisées au niveau de l'actionariat (*interlocking shareholding*). L'analyse de la structure des liens interlocks permet de mettre en lumière l'influence de l'encastrement (Gulati, Gargiulo 1999) et de la structure sociale de l'élite patronale (Comet, Finez 2010). Les réseaux sont composés d'administrateurs reliés par leur coappartenance aux organes de gouvernance des diverses sociétés, le réseau des dirigeants des plus grands groupes concentre de nombreux pouvoirs (masse d'informations sur le monde des affaires, capacité de modeler les réglementations, etc.), y compris en matière d'influence politique. Même si ces réseaux sont le résultat de processus à la fois interindividuels et interorganisationnels, les nominations des administrateurs sont souvent liées à l'importance de leur capital en relations (Westphal, Zajac 1995 ; Kim, Cannella 2008) et à la logique de cooptation. Ceci, le choix des personnes en fonction de leurs relations et appartenances (leur « carnet d'adresse »), peut également être le cas lors des recrutements (Ferrary, 2010). Ainsi, le renforcement de l'encastrement par la cooptation permet de réduire la concurrence et/ou la dépendance vis-à-vis d'une partie en s'associant à elle. La principale raison de l'intérêt de l'analyse en termes d'interlocks, qui a d'ailleurs animé les premiers travaux sur la question (Mizruchi, 1996), est de soulever la question de formes invisibles de cartels et de collusion, comportements en opposition avec l'idéologie libérale de la concurrence.

Enfin, nous distinguerons les réseaux d'**influence** dont l'objectif est de capter les divers pouvoirs. Ce type de réseaux concerne les relations entre les acteurs de statuts différents et essentiellement verticales, unissant acteurs publics et privés, et ouvrant la possibilité aux divers trafics d'influence. Les ressources politiques (pouvoirs, influences, etc.) circulent et nourrissent ces réseaux, autrement dit les liens dans ces réseaux sont activés pour accéder aux pouvoirs. Ceci est possible du fait des positions inégales des acteurs (les statuts sociaux, les postes occupés, etc.), certains occupent des positions plus avantageuses pour accéder aux centres de décisions, du fait soit de la structure du réseau (centralité, trous structuraux), soit de la richesse matérielle et symbolique de chacun. Les positions inégales des membres des réseaux d'influence donne lieu à une interdépendance asymétrique entre les unités, autrement dit il y a des dépendants et des dominants (Blau, 1962). Le levier du pouvoir relationnel est activé grâce à la manipulation (directe ou successive) des solidarités (Becquart-Leclercq, 1979). Ainsi, en jouant la réciprocité et la solidarité, on fait circuler les pouvoirs, i.e. grâce aux relations avec les personnes de statuts différents, on peut mieux agir et faire agir à notre guise. A l'inverse, les membres des réseaux en positions les plus influentes ont la capacité d'imposer une ligne de conduite aux autres membres. L'asymétrie entre les membres n'est pas un handicap, car les relations sont fondées sur une confiance réciproque entre les partenaires et sur les normes relationnelles (soutien, flexibilité, solidarité) qui se construisent dans le temps.

¹⁰¹ La spécificité des actifs est une condition nécessaire à l'apparition de rente. Les principales spécificités sont spatiale ou de proximité, physique, et humaine (savoir faire)

Par ailleurs, les réseaux d'influence sont construits non seulement dans le but d'organiser les pouvoirs à l'intérieur du réseau (ceux des membres), mais aussi afin d'augmenter les pouvoirs d'un réseau (d'un groupe, un clan, etc.). Dans ce cas, l'objectif est d'acquérir les capacités à capturer les pouvoirs et l'influence, par le contrôle des ressources ou le processus d'encastrement avec divers pôles de pouvoirs (mariages, interlocks, etc.), puis d'assurer la distribution des pouvoirs entre les membres de son groupe. L'analyse des dynamiques (internes ou avec l'extérieur) des réseaux d'influence est complexe, notamment du fait de la particularité de chacun (origine, histoire, ressources contrôlés, etc.) et mérite des études plus approfondies. Nous ne nous attarderons pas là-dessus ici, car de plus amples développements seront présentés tout au long de notre travail. En effet, dans l'analyse de la corruption, nous accordons une importance primaire aux réseaux d'influence, avec cette approche, nous pourrions mettre la lumière sur les mécanismes d'interférences entre liens privés et les activités publiques, et ainsi soulever les questions de l'agenda politique, de l'action des groupes d'influence ou encore des pratiques clientélistes dans un pays. Effectivement, les réseaux clientélistes sont un exemple particulier des réseaux d'influence. Nous reviendrons sur cette question et développerons plus en détails dans le chapitre suivant les différents cas de figure, et en particulier lorsque les réseaux informels d'influence possèdent assez de ressources politiques pour avoir la capacité d'influencer l'économie et la politique du pays.

Nous pouvons résumer les traits caractéristiques de ces trois types de réseaux retenus à travers leurs fondements, ainsi que les ressources et les normes qui y circulent :

Tableau 3.4: Typologie des liens dans les réseaux et leurs traits caractéristiques

Liens <i>Caractéristiques</i>	Solidarité	Fonctionnel	Influence
<i>Fondements</i>	Ancrage partagé	Avantage mutuel	Domination
<i>Base normative</i>	Morale, tradition	Coopération	Obligation, dépendance
<i>Ressources visées</i>	Soutien, entraide	Ressources complémentaires et gestion de l'incertitude	Statuts, pouvoirs
<i>Exemples</i>	Famille, club, associations	Alliances industrielles Élite patronale	Clientélisme

Source: Construit par l'auteur

En retenant cette typologie opérationnelle des réseaux sociaux, nous nous sommes dotés d'instruments d'analyse des acteurs et des dynamiques sociétales. Elle offre des outils analytiques pour intégrer à l'analyse des phénomènes socio-économiques, tels que la corruption, le rôle des relations dans la conception des comportements des acteurs. Les questions de solidarité, d'interdépendance et d'influence politique sont autant d'angles d'approche des évolutions dans un pays. Les réseaux de solidarité peuvent être replacés dans le contexte de l'étude de la société civile. Les réseaux d'entreprises soulèvent la question des acteurs du marché (entreprises-réseaux), mais aussi, et surtout, du type de concurrence (ou son absence) qui domine localement. Enfin, les réseaux de pouvoir invitent à se poser les questions des relations de l'État avec la société, et plus encore de la nature même des États. L'ensemble de ces questions guidera désormais nos développements théoriques.

Pour terminer, résumons les principaux éléments qui nous ont permis de décrire la **place des réseaux de relations dans le monde économique contemporain**. Les formes sociales, telles que les réseaux, constituent un mode complémentaire de coordination de l'action collective. À côté des modèles de gouvernance et d'organisation des interactions économiques étudiés par la NEI (marché et hiérarchie), **les réseaux engendrent des dispositifs de coordination**, tels que des obligations mutuelles, la confiance relationnelle ou les normes sociales, qui sont réducteurs de l'incertitude. En tant que mode de coordination des activités économiques, les réseaux représentent un ensemble des mécanismes permettant la production et la distribution

des ressources et des richesses. Autrement dit *les réseaux sociaux sont fortement impliqués dans la construction et la circulation des ressources individuelles et collectives*. En effet, un ensemble des ressources stratégiques est contenu dans les réseaux, i.e. possédé par les membres, et l'appartenance à ces réseaux offre l'accès au patrimoine social du réseau où un acteur peut potentiellement puiser. Ces ressources, que nous avons qualifiées de relationnelles, contenues dans les réseaux sont de natures diverses, autant matérielles qu'immatérielles, elles sont contraignantes pour l'acteur du fait de la réciprocité implicite. Nous avons retenu quatre types de ressources relationnelles : matérielles, cognitives, normatives et politiques. Nous avons ensuite décrit les liens, ou *les types de réseaux, qui reposent sur la coordination relationnelle*, fondée sur la confiance et la réciprocité. La typologie opérationnelle des liens réticulaires de solidarité, fonctionnels et d'influence, est un outil concret permettant l'analyse nuancée des sociétés contemporaines.

En guise de conclusion de cette sous-section consacrée au contexte structurel, rappelons les éléments retenus ici pour la reconstruction de la méthodologie analytique de la corruption. Nous avons posé le fait qu'il est indispensable de prendre en compte le contexte social de toute action, autrement dit les actions n'ont de sens qu'en tenant compte des relations personnelles des acteurs. Contrairement à la vision classique de la société moderne comme un ensemble composé d'unités indépendantes et libérées des liens communautaires, nous pensons que les relations et les appartenances des acteurs sont déterminantes des comportements économiques. Nous avons ainsi retenu l'hypothèse de l'encastrement des actions économiques dans le social, et considérons qu'une société peut être appréhendée à travers l'analyse des formes sociales, nous parlons des réseaux sociaux, qui la composent et des comportements individuels à travers l'impact de leurs affiliations. Les réseaux sociaux déterminent la socialisation des individus, procurent des dispositifs de coordination des actions et influencent les mécanismes de circulation des ressources stratégiques. La confiance et la réciprocité sont les éléments clés du fonctionnement des réseaux sociaux permettant ainsi une sorte d'échange social. Avec l'approche en termes de réseaux sociaux, nous nous dotons d'une nouvelle boîte à outils : à la fois une méthode, i.e. analyse des acteurs par leurs relations et leurs positions dans les structures sociales, et un objet à travers les divers types de réseaux et leur contenu.

Conclusion Section 3.2.

Dans cette deuxième section consacrée à la prise en compte du contexte dans l'analyse des comportements, nous avons élaboré une boîte à outils pour prendre en compte l'influence des structures sociétales, que nous appréhendons à travers le rôle du contexte culturel et structurel sur les phénomènes économiques, tels que la corruption. Autrement dit, nous avons construit analytiquement la contextualisation des actions. Sur le fond de la question : « quel type de société caractérise le monde moderne ? », en nous appuyant sur les apports d'anthropologues et de sociologues nous avons mis en avant les éléments extra économiques des comportements.

Le contexte culturel, appréhendé à travers les institutions informelles et tacites locales, façonne la manière des acteurs socio-économiques (individus, organisations, États) d'agir et d'interagir à la fois au niveau normatif avec les règles des comportements acceptables et cognitif en fournissant un système de sens. La culture est une manière de penser qui justifie une manière de vivre, elle a alors un rôle primordial dans la fabrication de l'ordre social. Les prescriptions culturelles (valeurs, croyances, idéologie) vont déterminer les formes

d'organisations et les types d'institutions qui vont émerger dans la société. Nous avons mis en lumière l'existence d'une diversité culturelle, chaque société représentant une combinaison (quasi) unique des différents traits culturels, et avons montré comment les orientations culturelles déterminent le type de structures sociales qui a le plus de chance d'émerger dans une société donnée. Les traits culturels que nous avons qualifiés de « communautaires », i.e. la culture des groupes, sont ainsi favorables au développement des communautés et des réseaux sociaux. En effet, contrairement à la vision dominante en science sociale que la modernité est synonyme de l'avènement de l'individualisme comme modèle de société, nous avons montré que dans les sociétés contemporaines les individus cumulent des appartenances et des affiliations sociales. Nous avons ainsi appréhendé le contexte structurel des comportements à travers les relations personnelles des acteurs économiques. Ces relations, constituant des réseaux sociaux, sont porteuses de confiance et de normes de comportements (en particulier de réciprocité), elles permettent ainsi aux acteurs de gérer l'incertitude et de construire des stratégies à long terme. Elles peuvent également être mobilisées pour se procurer des ressources stratégiques.

Ainsi nous avons des éléments conceptuels pour intégrer à l'analyse des comportements corruptifs le contexte où ils ont lieu. Tout d'abord, le contexte façonne les acteurs : leur manière de penser (valeurs, croyances, etc.) et leur manière d'être (non pas les attributs mais les relations). Ensuite, le contexte détermine les stratégies des acteurs par les prescriptions normatives à la fois culturelles et communautaires (i.e. de son réseau social). Enfin, le contexte révèle la manière dont s'organisent les interactions à travers la mixité des traits culturels et la pluralité des supports de coordination. Toute société est caractérisée par une tendance plus ou moins importante au clanisme et au recours au mode de coordination relationnelle. Saisir le contexte avec les éléments élaborés ici nous permettra de mieux capturer les causes et les mécanismes de la corruption, grâce notamment à une compréhension approfondie des diverses influences des structures sociétales sur ce type de comportements.

Section 3.3. :

Les structures étatiques et les mécanismes de la corruption

Cette troisième section du chapitre, en construisant une nouvelle boîte à outils pour l'analyse de la corruption, se portera sur l'État. En effet, en tant que principal acteur de la corruption, sa *nature et les caractéristiques structurelles du pouvoir* sont à la base des explications analytiques, la conception de l'État que nous avons déterminé alors les enseignements qu'on en tire. L'orthodoxie de la corruption se fonde, dans ces études, sur la vision d'un État de type démocratie occidentale moderne où les hommes politiques poursuivent autant les objectifs politiques qu'économiques (enrichissement personnel, maximisation des revenus, etc.). Notre postulat de départ est que très peu d'États contemporains ne remplissent pas les canons d'une démocratie à l'occidentale, notamment en termes de l'État de droit. A travers le prisme de la question de la construction et de la modernisation de l'État, nous soutenons que les États contemporains dans leur majorité sont des structures hybrides mélangeant les traits des systèmes traditionnels et modernes. La littérature politico-économique contemporaine qualifie ce type d'États de néo-patrimonial où se mêlent l'ancien et le moderne, le public et le privé, l'économique et le politique. Le concept néo-wébérien du néo-patrimonialisme nous offre une grille d'analyse méthodologique la mieux appropriée aux réalités des pays émergents. Nous allons, dans cette partie, présenter les bases théoriques de la conception des États et de la dynamique de modernisation (dynamique de *state-building*, l'établissement de la démocratie), puis nous poserons la question du type d'État dans les pays en développement et nous caractériserons l'État néo-patrimonial. A l'issue de cette section, nous nous doterons d'une nouvelle grille d'analyse des États contemporains, ce qui permettra d'isoler certains facteurs de corruption (notamment politiques) et de cette manière, d'améliorer par la suite notre compréhension des mécanismes et des dynamiques explicatives de la corruption.

3.3.1. Les conceptions universalistes et leurs faiblesses

Suite à la période de décolonisation et de transition dans l'histoire récente, le nombre des pays labellisés comme « démocratie » n'a cessé de croître pour représenter actuellement l'écrasante majorité des pays. Toutefois, nombreuses de ces nouvelles démocraties se sont révélées défaillantes puisque la primauté de droit est absente et la compétition pour représenter le peuple ressemble plutôt à une lutte de conquête de l'État par des groupes d'intérêts. Les dysfonctionnements des pouvoirs, qui ne jouent pas selon les règles du jeu (fixées par l'Occident), sont devenus le principal élément explicatif des maux des pays en développement. En effet, il semble désormais évident que les problèmes, tel que la corruption des pays émergents et en développement sont liés aux caractéristiques structurelles du pouvoir et à la nature même des États en place. Afin de saisir cette dimension de défaillance de la construction étatique, nous définirons d'abord le modèle normatif de l'État, puis nous présenterons les résultats de l'importation et la greffe de l'État à l'Occidental dans les pays en développement.

3.3.1.1. Les contours du modèle canonique de l'État

L'État, selon la définition de Charles Tilly (1975), est une « organisation qui contrôle la population occupant un territoire défini, dans la mesure où elle est différenciée des autres organisations opérant sur le même territoire, où elle est autonome, où elle est centralisée, et où ses subdivisions sont coordonnées les unes avec les autres ». Ces différents attributs que sont la différenciation, l'autonomie, la centralisation et le contrôle de la population sur un territoire donné soulignent que l'État est le produit d'un processus permettant à celui-ci de se différencier de la société et de la surplomber (Dijkema *et alii*, 2008). Historiquement, l'État est apparu en Occident pour régler un certain nombre de problèmes, au regard des objectifs

d'identité nationale, de légitimité politique, d'intégration au commerce international et de développement économique en général.

Les États modernes sont apparus entre le XVII^e et le XIX^e siècle. C'est Machiavel qui, le premier, a utilisé le mot d'État (du latin *status*, *participiale de stare* : être debout) tel que nous l'entendons aujourd'hui. Les grands philosophes classiques, tels que Hegel, Hobbes, Locke, Rousseau ont pensé l'État à travers les questions de ce qui en général justifiait la soumission de l'homme à des hiérarchies sociales, Marx a critiqué l'idée de transcendance et d'impartialité d'un État de ces approches et a soutenu la vision de l'État en tant qu'instrument de la lutte des classes. Une large littérature en anthropologie politique (Evans-Pritchard, Fortes 1940 ; Clastres, 1974), en sociologie (Weber, 1919 ; Badie, Birnbaum 1982) ou en sciences politiques (Eisenstadt, Rokkan 1973 ; Tilly, 1975) aborde la question des origines et des mécanismes d'émergence des États modernes. Les axes d'analyse de la formation des États sont divers, dont les principaux sont le rôle de la guerre et de l'expansion des forces armées (Tilly, 1992), ainsi que les transformations socio-économiques et la naissance du capitalisme (Marx, 1843; Wallerstein, 1974 ; North, Thomas, 1973), ou encore la modernisation politique (Almond, Coleman 1960). Le modèle de l'État-nation moderne, construit pendant des siècles, peut être décrit par ses aspects constitutifs idéal-typiques, qui, une fois mis en place, le rendent stable et efficient. Le modèle à tendance universaliste pose qu'un État doit être légitime et souverain, démocratique et économiquement juste. Nous décrivons ici ces principales dimensions (Dijkema *et alii*, 2008 ; Dijkema *et alii*, 2012) à construire pour s'approcher du modèle idéal.

L'État *légitime* incarne l'*identité collective* de la population, qui se manifeste par l'existence d'un patriotisme constitutionnel décrit par Habermas (2000): les fondements de l'identité ne sont pas pré-politiques (langue, culture, religion), mais politiques (allégeance à une constitution). L'État doit être le principal moyen d'exprimer l'unité politique de la société. La Nation est la forme que prend le plus souvent cette identité collective, elle comprend un territoire, une population, des institutions et une identité basée sur des valeurs partagées en commun, une volonté de vivre en commun (Renan, 1882). Les exemples français et anglais montrent qu'un État-Nation peut émerger de plusieurs manières, un État peut se développer en nation (cas de la France) et une nation peut se développer en État (cas de l'Angleterre). L'État légitime s'adresse à l'ensemble de la population, sans distinction d'une communauté à l'égard de l'autre. Il doit se poser en arbitre au-dessus des appartenances et des litiges entre communautés. C'est de lui que doit émerger le modèle de la valorisation et la préservation de l'intérêt commun. La légitimité est le résultat direct du contrat social qui confère à l'État sa souveraineté interne.

La notion de la souveraineté territoriale émerge avec l'apparition des États modernes (Jean Bodin, 1576) et est défini dans le traité de Westphalie en 1648. Il comprend notamment la doctrine de non-ingérence dans les affaires des autres nations. L'ONU dit dans sa chartre (article 2) qu'un État *souverain* est habilité, en droit international, à exercer une compétence exclusive et totale à l'intérieur des frontières de son territoire. Les autres États ont l'obligation correspondante de ne pas intervenir dans ses affaires intérieures (règle de non-ingérence). Ainsi, la souveraineté est le droit exclusif d'exercer l'autorité politique (législative, judiciaire et/ou exécutive) sur une zone géographique ou un groupe de peuples. Dans les États souverains, ce droit tient à un accord entre la population et ses dirigeants : le contrat social (Hobbes, Rousseau) qui donne le pouvoir aux représentants en échange de la sécurité. En effet, la souveraineté interne est la légitimité de l'État aux yeux de la population quand il tient à accomplir les « *fonctions régaliennes* ». Ce sont les fonctions du pouvoir souverain qui ne peuvent faire l'objet d'aucune délégation : la sécurité du territoire, assurée par la constitution d'une armée ; la sûreté de ses habitants, par la constitution d'une police (parfois avec l'armée); le rôle d'arbitre s'appuyant sur le droit, assuré par la justice ; la mise à disposition

d'une monnaie commune à tous les agents économiques. L'État régalien est donc construit par l'obtention, selon la formule wébérienne, du monopole de la violence légitime afin d'assurer la sécurité (externe et interne). Il s'agit ici d'un paradigme Westphalian-Weberien de l'État régalien (Samson, 2012). Une autre fonction régaliennne est le monopole de frappe de la monnaie (Elias, 1975 ; Aglietta, Orléan 1998; Billaudot, 2001; Lordon, Orléan 2007, Théret, 2008). La monnaie est fondatrice de l'ordre social, elle exerce la violence en créant les places sociales de l'acheteur et du vendeur. Par ailleurs, les États souverains fonctionnels bénéficient nécessairement d'une souveraineté externe, c'est-à-dire d'une reconnaissance par la communauté internationale. Dans tous les cas, le monopole de la violence n'est légitime et au service de la sécurité humaine que lorsqu'il est sous un contrôle démocratique réel.

Afin d'éviter le despotisme et d'assurer que les institutions étatiques respectent les libertés des individus, les droits de l'Homme en premier, il est nécessaire d'établir une *séparation des pouvoirs*. La théorie de la séparation des pouvoirs (Montesquieu, 1748) qui est à la base de la démocratie moderne, garantit que chacun des trois pouvoirs exécutif, législatif et judiciaire se contrôlent. En effet, la séparation et l'indépendance du pouvoir de juger limite, en quelque sorte, la souveraineté qui peut être détournée au profit du détenteur. De plus, il est indispensable de créer un *cadre juridique* stable, sécurisant et prévisible, dans lequel s'installe un appareil judiciaire impartial, indépendant, accessible et efficace, et grâce auquel le droit et les droits de l'Homme peuvent être garantis et promus. L'*appareil judiciaire* doit être doté de compétences pour vérifier à la fois si les lois sont conformes à la Constitution, et si le pouvoir exécutif et l'appareil administratif, qui édictent des règlements et qui agissent dans le cadre de leurs prérogatives respectives, le font conformément à la loi. A défaut, un mécanisme juridictionnel doit pouvoir sanctionner toute infraction ou tout abus de pouvoir. Le bon fonctionnement de l'appareil judiciaire demande non seulement la compétence des personnels de la justice, mais une adéquation entre les valeurs portées par le législateur, celles de l'appareil judiciaire et celles de la société. Le *rule of law*, ou la primauté du droit théorisé par John Locke, caractérise un système institutionnel dans lequel les normes juridiques sont hiérarchisées de telle sorte que la puissance publique s'en trouve limitée. Il y a en quelque sorte une subordination du principe de légitimité au respect de la légalité. L'ordre juridique ne sera légitime que si les citoyens sont des acteurs du processus d'élaboration des lois, ainsi la démocratie juridique a besoin d'une société civile mature. Les lois et tribunaux, appelés à formaliser, réguler et agir comme médiations entre individus instaurent, par la suite, une continuité entre sphères publique et privée. Le processus d'institutionnalisation de l'État de Droit, reflète l'inscription du pouvoir politique dans un cadre général et collectif qui dépasse la personnalité contingente de ses détenteurs. Ce processus comprend la transformation du pouvoir (force + justice) en autorité (contrainte + consentement); la subordination absolue à la norme juridique¹⁰² et l'apparition d'un appareil structuré et cohérent (bureaucratie). Avec une *bureaucratie légale-rationnelle* (Weber, 1922), les personnes qui appliquent les règles sont détachées des intérêts politiques. Le développement de la bureaucratie, correspondant à la diffusion de la rationalité d'État dans la société, celle-ci passe par l'acceptation de la primauté du droit. Pour la Banque mondiale (2002), dans un État de droit, 1) l'administration elle-même respecte la légalité ; 2) tous les citoyens sont égaux devant la loi; 3) les autorités publiques, y compris le pouvoir judiciaire, protègent la dignité humaine des citoyens; 4) tous les citoyens ont accès à la justice. « Un tel régime se caractérise par des lois transparentes et justes, la certitude de la mise en œuvre de la législation, et un gouvernement responsable, sachant assurer le maintien de l'ordre, encourager le développement du secteur privé, combattre la pauvreté et établir sa légitimité. Réformer le cadre juridique et judiciaire est un moyen de promouvoir l'État de droit. » (dans Ohnesorge 2003, p.54). De telle sorte, la notion de l'État de droit correspond à un gouvernement juste et équitable, dont la construction

¹⁰²Dans les conceptions libérales, le droit est l'origine et la limite du pouvoir qui n'est pas lié à la volonté des individus réunis, mais au respect de la cohérence de l'ordre où il s'enracine.

aboutit à une démocratie juridique stable. L'établissement de la primauté de droit est d'ailleurs une des conditions d'adhésion (critères Copenhague, 1993) à l'Union européenne.

L'exercice de la souveraineté, ainsi que l'expansion guerrière et administrative de l'État exige des financements de plus en plus importants. L'État se voit alors obligé d'élargir les bases d'imposition. Un État fonctionnel a le *monopole fiscal*, c'est-à-dire que l'État a le droit, et lui seul, de fixer le montant des impôts et de les prélever (Théret, 1992; Billaudot, 2001). Ces impôts sont destinés à alimenter le budget qui reflète la capacité d'action de l'État dans une société donnée, ce qui lui permet d'asseoir son pouvoir. Le monopole de la contrainte physique et celui de la fixation et de la collection des impôts sont la condition *sine qua non* de l'existence de la domination politique. Les impôts sont les moyens financiers du pouvoir central permettant de maintenir le monopole militaire et policier qui, de son côté, est le garant du monopole fiscal (Elias, 1975). Toutefois, la fiscalisation de l'économie est impossible sans la reconnaissance de la légitimité du pouvoir, qui se nourrit également des *fonctions redistributrices* de l'État (Théret, 1992). On considère la redistribution comme la première fonction économique de l'État, ce qui comprend à la fois l'État pourvoyeur de biens publics et l'État Providence. La fiscalisation de l'économie est le chemin privilégié de la construction de l'État, elle est une condition de l'équipement du pays et de la protection de sa population.

La force d'un État repose sur sa cohérence, qui se traduit par de nombreuses interdépendances entre les dimensions décrites ici: sans légitimité, pas de fiscalisation de l'économie; elle est elle-même une condition de la souveraineté par le financement d'une armée et d'une police, et du règne de la loi par le financement de la justice et de la bureaucratie étatique. Ainsi une dynamique sociale et politique se crée alors que l'État s'organise avec des règles, qui sont appliquées par la bureaucratie, qui, à son tour, est financée par la levée des impôts. Une fois l'État-Nation construit, la capacité des institutions à embrasser la société entière grâce à l'intériorisation des valeurs étatiques par les citoyens, et à renforcer sa légitimité avec la constitution d'électorats, des formes d'expression et de représentation, ainsi que l'approfondissement de l'identité collective, peut encore progresser : c'est le *développement de l'État*. Des États modernes non développés, i.e. avec une faiblesse de la démocratie et de l'État de droit, existent actuellement. La Russie en est un bon exemple, dont l'État est construit sur le modèle occidental, il est stable et efficace, mais qui ne repose pas sur une importante demande de droit et de démocratie de la part de sa population.

3.3.1.2. La difficile diffusion du modèle dans les pays en développement

Des modèles d'État ont été proposés par ce qu'on appelle l'Occident (Europe et Amérique du Nord) aux jeunes États ou pays en développement depuis la vague de décolonisation et le début de la transition post-socialiste. Les nouveaux États trouvent leur légalité par leur entrée à l'ONU qui est porteuse de valeurs universelles occidentales. Les IFI comme la Banque mondiale, derrière les préceptes du Consensus de Washington et les objectifs de « *good governance* », promeuvent un modèle proche de celui des USA. L'Europe, derrière ses accords d'association et sa Politique de Voisinage, propose son modèle d'État contenu dans le premier Critère de Copenhague. Un modèle politique occidental est ainsi préconisé au monde entier au nom de la modernité et de l'universalité de leurs valeurs, et sans tenir compte des particularités des sociétés traditionnelles concernées. Badie (1992) ou Médard (1999) ont souligné que l'importation du modèle étatique occidental dans les sociétés aux univers culturels étrangers avait souvent induit une perte de sens des institutions politiques et administratives. Les résultats de cette importation et la greffe de l'État n'ont été que rarement positifs et actuellement certains États ne fonctionnent pas. Depuis notamment le 11 septembre 2001, on observe un intérêt croissant pour les États appelés défailants (*failed states*) et tout une terminologie est apparue pour désigner des situations où l'État est en panne : États voyous, faillis, fragiles, faibles ou effondrés. Tous les États ne sont pas défailants, mais

seulement peu d'entre eux s'approchent du modèle canonique, ainsi, dans le monde moderne, la majorité des États oscillent entre les deux extrêmes, ils sont ni effondrés, ni canoniques. Nous mettons ici en perspective les difficultés de la diffusion du modèle occidental de l'État-Nation dans le monde émergent et soulignons les caractéristiques « perverses » de la nature des États issus de ces greffes.

Tout d'abord, nombreux pays nouvellement souverains ont eu des difficultés à construire une identité collective, de bâtir une nation. En effet, à l'issue de la colonisation, le découpage territorial ne correspondait pas toujours à une réalité identitaire, ethnique ou autre, ce qui a rendu difficile l'instauration de la légitimité de l'État dans ces frontières. De multiples raisons peuvent être évoquées, cette difficulté a ainsi été le plus souvent liée au manque de l'enracinement de l'État lui-même (Dijkema *et alii.*, 2008), comme par exemple dans les pays post-coloniaux où le modèle a été importé, ou dans les pays en transition où il fallait rompre avec le modèle précédent. Lors de la phase de construction de la nation, le sentiment national est souvent déficient et la population est divisée, le pouvoir se retrouve accaparé par un groupe (identitaire, idéologique ou opportuniste) qui manque de responsabilité à l'égard de la population nationale. La relation entre le pouvoir et les populations, tant en période coloniale que durant le socialisme, a donné lieu, dans les nouveaux États, à une autorité davantage fondée sur la domination que sur la légitimité. Lorsque les instruments politiques permettant l'intégration de la population entière manquent ou sont faibles, l'espace politique devient le domaine réservé des dirigeants. Du fait de leurs méthodes d'exercer le pouvoir (exclusion, corruption, autoritarisme, impunité, immobilisme et absence des réformes), ils affaiblissent continuellement la légitimité de l'État. Un pouvoir prédateur et discriminant faillit dans ses fonctions sociales (perte de légitimité), ce qui a pour conséquence première la hausse de la pauvreté. Dans certains cas, des acteurs non étatiques (l'Église ou la mafia) remplacent à terme l'État dans ses fonctions de base (sécurité, éducation, aides sociales etc.). En effet, dans des États en manque de légitimité, les identifications se font au niveau infra-étatique : sur une base religieuse, ethnique, clanique, politique, de classe, etc. C'est ainsi que les sociétés post-coloniales et post-communistes sont marquées par des unités de base communautaires, ethniques ou claniques, et des formes patrimoniales de gouvernance.

Par ailleurs, la légitimité tient au contrôle démocratique du secteur de sécurité et à sa capacité d'assurer la protection de la population. Dans de nombreux pays, le secteur de la sécurité n'est que le bras armé du pouvoir despotique et la police est la hantise de la population. Un État qui utilise le monopole de la violence sans qu'elle soit légitime, donne priorité à la survie de l'entité politique. En effet, les États autoritaires utilisent les forces de l'ordre et de sécurité pour maintenir et faire respecter les prérogatives du pouvoir politique, de telles méthodes pouvant aller jusqu'à faire usage de moyens violents et arbitraires si nécessaire. Inversement dans des États défaillants (Afghanistan), autrement dit là où la violence n'est pas légitime ou lorsque l'État n'a pas le monopole, ainsi que dans des États-voyous (*rogue states*) qui ne respectent pas le droit international (Iraq, Libye), le principe de souveraineté n'est plus exercé, ce qui légitime (aux yeux de la communauté internationale) une ingérence dans les affaires internes de ce type de pays. Au niveau interne, la perte du monopole de la violence donne une impulsion aux mécanismes de sécurité privée et communautaire. D'une manière générale, le postulat que la cause première de la création de l'État moderne a été le besoin financier engendré par les frais militaires croissants, ne pouvait être applicable aux pays nouvellement souverains. Les États nés récemment ont acquis leur organisation militaire de l'extérieur, en dehors de tout processus interne de construction de contraintes mutuelles entre dirigeants et dirigés (Tilly, 2000). Ainsi, non seulement leur souveraineté a été en quelque sorte proclamée (et non construite), mais, en plus, le contexte international (le rôle de l'ONU, partenariats multilatéraux, etc.) a sensiblement réduit l'impératif militaire si fondamental lors de la formation des États européens.

Un paramètre peu étudié, mais dont l'enjeu paraît évident, est celui de la demande de droit ou de démocratie par la population, demande qui a visiblement été longtemps moins importante en moyenne dans les nouveaux États que dans les pays riches avec une longue mémoire de construction démocratique. La demande de démocratie, conceptualisée dans les sciences politiques, et appréhendée à l'aide des sondages auprès de la population (Bratton, 2006 ; Razafindrakoto, Roubaud 2005), entraîne une préférence ouverte et exprimée pour des libertés individuelles, un régime politique concurrentiel et le refus de l'autoritarisme. Le *rule of law* est une réalité dynamique, liée à l'activité politique et aux changements d'une société. L'essence de l'État de droit est l'autonomisation réciproque de l'État et d'une société civile, qui passe par la séparation des pouvoirs exécutif, législatif et judiciaire inscrite dans des institutions stables, ainsi qu'une adhésion de la population aux normes et règles juridiques. Aujourd'hui, dans de nombreux pays en développement, le système politique se réduit à une « personnalisation » de l'exécutif (domination traditionnelle ou charismatique), un législatif corrompu et la justice des plus forts. La bureaucratie existe, qu'elle soit issue de la colonisation ou du communisme, elle fonctionne sur un modèle clientéliste et non pas sur celui du légal-rationnel qui caractérise les démocraties modernes. L'État occidental a pour ancêtre la monarchie patrimoniale, devenue ensuite monarchie féodale et qui a ensuite évolué au fur et à mesure que la société civile devenait indépendante du pouvoir quant à la production de ses moyens d'existence. Le lendemain de l'indépendance en Afrique ou à l'Est, les pays ont hérité d'une organisation fonctionnant sur le mode bureaucratique hiérarchisé, tandis que la société civile, telle qu'elle est vue par les occidentaux, n'était au mieux qu'embryonnaire. Dans le contexte d'une bureaucratie patrimonialisée¹⁰³(Médard, 1991a), le clientélisme politique constitue un phénomène moderne (partis politiques, prolifération à tous les segments de la société, modes de financement) s'articulant avec des formes de clientélisme traditionnel (paternalisme, tribalisme, etc.). Les trajectoires politiques des pays post-soviétiques ont produit également des régimes hybrides qui reflètent un renouvellement, la modification et la rationalisation de la domination patrimoniale (Fisun, 2003). Ces régimes sont caractérisés par une concentration des pouvoirs entre les mains de quelques-uns qui maintiennent leur contrôle grâce à la distribution des faveurs à un réseau de clients.

Tout manque de légitimité de l'État a un impact direct sur sa capacité à lever l'impôt et à éviter l'évasion fiscale. Dans beaucoup de pays en développement ou en transition, une part importante, parfois majoritaire, des activités productives sont informelles. Elles compensent parfois l'absence de filet social en assurant la subsistance minimale d'une partie de la population. La faible assise fiscale de l'État est inséparable de la faiblesse de l'État, elle restreint son autorité, elle contraint l'étendue et la qualité de son appareil bureaucratique et réduit sa capacité à renforcer sa légitimité. Les premières formes de fiscalisation, au début de son développement sont représentées par de larges activités informelles et/ou des fiscalités privées, voire mafieuses (Dijkema *et alii.*, 2008). Elles sont souvent associées à des formes populistes de gouvernement. Un État faible manque de moyens financiers, alors il peut être enclin à la prédation (extorsion, détournement, etc.) et/ou à rechercher des sources alternatives. L'existence de rente naturelle, notamment grâce aux hydrocarbures, permet d'accroître l'État redistributeur sans fiscaliser l'économie. Sous certaines conditions, elle peut favoriser la légitimité accrue du pouvoir : elle s'inscrit alors dans une dynamique d'État redistributeur qui équipe le pays comme au Kazakhstan ou il protège ses pauvres comme au Venezuela. Toutefois, la tendance dominante est celle où la rente sert de substitut à la construction de l'État (Russie, Algérie, Kazakhstan, Nigeria), de sa dimension économique. Une autre source possible de financement de l'État est l'aide internationale. En effet, son établissement dans l'histoire récente¹⁰⁴ dans le but d'offrir une aide au développement, a affaibli l'impératif économique dans les pays émergents, car le financement abondant remplace l'imposition intérieure et permet aux gouvernants d'éviter les négociations sociales

¹⁰³ Par opposition au patrimonialisme bureaucratique, au sens de Weber, caractérisant les monarchies absolues

¹⁰⁴ Attribué au discours d'investiture du président des États-Unis Harry S. Truman (1945-1953) en 1949

donnant lieu aux droits des citoyens et aux limitations des prérogatives de l'État (Lopez-Castellano, 2010). Ainsi, ces différentes configurations ont conduit au manque d'incitations à créer des richesses, à travers la stimulation des entreprises productives, et au retard dans la mise en place des libertés politiques et civiques, du fait d'une relation entre élites politiques et la citoyenneté assez éloignée des formes démocratiques.

Ainsi, la diffusion par la greffe ou l'importation (Badie, 1992), ayant eu lieu dans des conditions nationales et une configuration internationale très différents de ceux des pays occidentaux à la fin de la Renaissance, a produit des États souvent instables, marqués par un manque de cohérence et d'efficacité. Des défaillances dans toutes les dimensions de l'État sont apparues : faible enracinement et manque de légitimité ont conduit à l'échec de l'État dans ses fonctions premières, les modes de gouvernance traditionnels ont envahi l'espace public faussant la séparation des pouvoirs et rendant la bureaucratie existante inefficace et corrompue, la prédominance de l'économie informelle a réduit les capacités publiques, etc. Ces expériences de l'histoire récente à travers le monde ont surtout montré qu'en l'absence d'État fort, des institutions de nature informelle et privée se mettent en place en s'appuyant sur des règles sociales ancestrales identifiables. Les institutions sont des réponses aux besoins inhérents à l'organisation de l'ensemble social, en d'autres termes, les mêmes fonctions pourraient être exercées par des institutions différentes selon les sociétés. Il est alors nécessaire d'élaborer des outils pertinents pour saisir la nature de ces États.

3.3.2. La nature des États dans le monde émergent

Le modèle orthodoxe standard ne peut être appliqué pour comprendre la corruption dans les pays où le phénomène est généralisé et gangrène jusqu'au plus haut niveau du pouvoir. En effet, le fondement de la théorie – le paradigme de dichotomie public/privé – vacille lorsque l'organisation technobureaucratique d'un État-nation est manipulée (ou capturée) pour le profit de quelques uns qui ont le pouvoir. Un concept, devenu populaire depuis les années 1990, le néopatrimonialisme est central pour l'analyse de la corruption dans les pays dont les États ne remplissent pas les caractéristiques fondamentales d'un État légal-rationnel wébérien. Le concept de néopatrimonialisme, décliné de façon variable selon les situations, est devenu incontournable dans les débats sur l'État en Afrique et connaît une application de plus en plus large. En effet, la majorité des travaux sur la question couvrent le continent africain et surtout l'Afrique subsaharienne, mais l'application de la méthodologie au pays en transition et autres pays en développement est parfaitement pertinente.

3.3.2.1. Le concept de l'État néo-patrimonial

A la suite des écrits pionniers de Samuel Eisenstadt (1972), entre autres, portant sur l'autorité « traditionnelle », Jean-François Médard fait un apport majeur en développant et en actualisant considérablement ce genre de perspective¹⁰⁵. Il fut l'un des protagonistes de ce qu'il a lui-même qualifié (1991, p.323) de « troisième vague » des études africanistes, faisant suite aux dogmatismes développementalistes des années 1960 et dépendantistes des années 1970 (Daloz, 2006). Cette vague d'études pose la question de la compatibilité entre la formule étatique occidentale, envisagée dans toutes ses dimensions constitutives, et les cultures d'accueil. Médard, comme d'autres, insiste sur le fait que les sociétés extra-occidentales ne sauraient intégrer des éléments extérieurs sans les réadapter à leur propre structure organique. C'est l'analyse de ce type mixte de domination légitime caractérisant les États des pays émergents qui nous intéresse.

¹⁰⁵JF.Médard était professeur à l'Institut d'études politiques (IEP) de Bordeaux. Son oeuvre est bien connue des lecteurs de *Politique africaine*, dont il était membre fondateur. JF Médard nous a quitté en septembre 2005. Un numéro de la Revue internationale de politique comparée (Vol. 13, n°4, 2006) lui est consacré ainsi que l'ouvrage collectif paru en 2010 *Autour de l'œuvre de J.F. Médard*

Le néo-patrimonialisme est un concept heuristique (Erdmann, Engel 2007) couramment mobilisé pour des analyses comparatives de la domination politique, i.e. sur « comment l'autorité est organisée ou comment est menée la politique dans des régimes peu respectueux des dogmes démocratiques ? ». Le concept du néo-patrimonialisme soulève des interrogations sur l'institution même de l'État et sur ses agents, une importance capitale y est accordée à l'analyse des relations entre l'État, la société et l'économie. Les vertus explicatives du modèle néo-patrimonialiste ont été reprises dans l'ouvrage de Michael Bratton et Nicolas van de Walle (1997) consacré aux expérimentations démocratiques en Afrique. Malgré des lacunes dans le concept et son application, l'utilisation du concept du néo-patrimonialisme nous permet d'améliorer notre compréhension des institutions informelles et leurs interactions avec les institutions officielles. Depuis que le concept a pris de la popularité vers la fin des années 1990, de nombreuses contributions basées sur l'institutionnalisme sociologique (Bratton et Walle, 1997) et historique (Chabal et Daloz, 1999) ont permis d'approfondir et d'affiner la compréhension du phénomène.

Dans les pays émergents et en développement, la manière d'exercer une domination relève souvent d'un type traditionnel et personnel. En effet, en dehors de la domination légale-rationnelle, sur laquelle les États occidentaux s'alignent, Max Weber distingue également l'idéal type de la domination traditionnelle et un sous-type de l'État patrimonial comme un espace où les pouvoirs gouvernementaux et les avantages qui leur sont associés sont traités comme des droits privés (Weber, 1971, p.353). C'est donc **l'absence d'une véritable distinction entre domaine privé et domaine public** qui caractérise la notion du patrimonialisme (Médard, 1991a, p.328). Du fait de l'absence d'une telle distinction, dans certains cas extrêmes, l'État peut devenir l'instrument privé de ses dirigeants (ex: Zaïre de Mobutu, Nigeria de Abacha). L'idée originale d'Eisenstadt (1972) était que le phénomène de patrimonialisme peut être « moderne » et donc prospérer dans les sociétés contemporaines. Le concept de néopatrimonialisme a été alors construit en partant du sous-type idéal wébérien, auquel a été adjoint le préfixe néo, ce qui permet de représenter la confusion permanente entre sphère privée et sphère publique, tout en mettant bien en évidence que l'on ne se situe plus dans un environnement foncièrement traditionnel. En effet, la distinction entre le privé et public existe formellement et les relations néo-patrimoniales ont lieu dans le cadre d'un État « moderne » et au nom d'une bureaucratie légal-rationnelle (Erdmann, Engel 2007). Les structures et les règles formelles existent mais, en pratique, la séparation des sphères publiques et privées lors de l'exercice des pouvoirs étatiques n'est pas toujours respectée. Autrement dit, les comportements informels envahissent les institutions formelles, le formel et l'informel sont intimement liés de diverses manières et à des degrés variables, et ce mélange devient institutionnalisé. La confusion entre public et privé permet à ce type de domination de constituer le commun dénominateur (Médard, 1991a, p.330) des diverses pratiques politiques telles que le népotisme, le patronage, le clientélisme ou la corruption, car il rend compte de leur logique commune.

Le néo-patrimonialisme n'est pas un type idéal mais un type mixte le plus couramment rencontré en Afrique ou à l'Est. D'après Médard (1991a, p.332), les **États néopatrimoniaux** « *sont des types mixtes, mélangeant dans une combinaison complexe et instable des traits traditionnels et des traits modernes (notamment bureaucratiques), des 'répertoires' étrangers et autochtones, le traditionnel n'étant pas exactement autochtone, ni le moderne l'étranger* ». L'enjeu de la conception du néopatrimonialisme est bien dans la compréhension des relations et de la place qu'ont les traditions et la domination légale rationnelle moderne, les deux systèmes à première vue incompatibles. Clapham (1985) définit le néo-patrimonialisme en tant qu'une forme d'organisation où les relations typiquement patrimonialistes envahissent le système politico-administratif qui est formellement construit selon les lignes du légal-rationnel. Les agents de l'État occupent des postes dans l'organisation bureaucratique dont les

pouvoirs sont formellement définis, mais exercent ces pouvoirs comme une forme de propriété privée. Bratton et Walle (1997, p.62) parlent alors des **régimes hybrides** où les traditions et les coutumes co-existent avec, et imprègnent, les institutions légales-rationnelles. Ainsi, le néo-patrimonialisme est un mélange de deux types de domination, co-existantes et liées en partie, celle du patrimonialisme et de légale-rationnelle (Erdmann et Engel 2007, p.105). Là est la caractéristique fondamentale du néo-patrimonialisme qui est la fusion, à des degrés différents, de ces deux types de domination, autrement dit, les institutions étatiques formelles sont fusionnées avec les politiques particularistes des dirigeants.

Du fait de la faible différenciation de l'économie et du politique (du public et du privé), un mode particulier d'accumulation des ressources politico-économiques en découle selon Médard (1991). Le pouvoir politique concentré (cf : ultra), en cherchant à garantir sa survie, accumule et contrôle les accès aux ressources matérielles afin de pouvoir les redistribuer aux clients et amasser ainsi du capital symbolique de nature politique. La redistribution des ressources de l'État à des fins de légitimation est d'ailleurs une caractéristique fondamentale des systèmes néopatrimoniaux. Il en résulte **l'interchangeabilité des ressources économiques et politiques**, autrement dit, il faut être riche pour avoir de l'influence politique et l'influence permet de s'enrichir, la compétition politique est le moyen de la compétition économique. Toutefois ni l'un ni l'autre camp ne jouent librement car il y a une absence d'autonomisation du politique et de l'économie par rapport à la société. La politique est un business où les deux monnaies d'échange sont l'argent et les relations. Les motivations et les stratégies politiques et économiques ne peuvent être étudiées séparément du fait de leur permanente interaction. L'accumulation économique est conditionnée par l'accès à l'État et le pouvoir politique est dépendant de la richesse qui permet les relations de clientèle. D'ailleurs, la finalité de l'accumulation matérielle est étrangère dans la domination patrimoniale, ce qui distingue clairement les États néo-patrimoniaux des sociétés traditionnelles.

Le néo-patrimonialisme se développe souvent dans un contexte partiellement modernisé (compte tenu d'une interaction avec les introduits de la colonisation ou de la transition), la légitimité ne correspondrait plus vraiment à des normes politiques traditionnelles, ni à une logique étatique moderne, tout en empruntant aux deux. En d'autres termes, deux logiques existent côte à côte, l'aspect patrimonial des relations personnelles avec des éléments modernes, telles que la bureaucratie, issus de l'introduction des structures d'origine étrangère. Des systèmes politiques hybrides caractérisent alors de tels États où il existe un conflit entre des normes privées et les normes publiques partiellement intériorisées. Une apparente lutte contre la corruption, devenue l'enjeu des luttes politiques, prouve, par exemple, une certaine intériorisation des normes publiques.

3.3.2.2. Caractéristiques structurelles d'un système néo-patrimonial

L'institutionnalisation des systèmes néo-patrimoniaux se manifeste par une routinisation de certaines règles et comportements au sein de l'État. Plusieurs pratiques informelles constitutives d'un système néo-patrimonial peuvent être distinguées (Médard 1991a, p.336-350 ; Bratton et Walle 1997, p.63-68). Nous en retiendrons ici quatre principales : la concentration des pouvoirs politiques à travers un présidentialisme et/ou une oligarchisation ; la prédominance du clientélisme comme mode de gouvernance ; la lourdeur et la faible efficacité de l'administration publique ainsi que la faiblesse de la société civile.

3.3.2.2.1. Concentration des pouvoirs politiques

La première caractéristique d'un système néo-patrimonial est la *concentration des pouvoirs* politiques et leur fréquente personnalisation. Nous sommes ainsi généralement à l'opposé de ce que Dahl (1956) appelle la polyarchie, i.e. le système avec un droit étendu à la participation (pluralisme) et à l'absence des barrières à l'opposition. Les détenteurs de

pouvoir se l'approprient et créent ainsi une confusion entre la fonction et celui qui l'occupe. Deux variantes d'une telle concentration peuvent être distinguées : lorsque le pouvoir est entre les mains d'un homme et lorsque le pouvoir est accaparé par un groupe des personnes, nous parlerons d'oligarchies.

Présidentialisme

La concentration politique implique la domination d'un seul individu (le big man de Médard ou présidentielisme selon les termes de Bratton et Walle) qui contrôle le politique et nomme les gens aux postes publics, il a un contrôle personnel sur l'ensemble de la structure politique formelle. L'adoption du présidentielisme sert de fondement à la concentration du pouvoir, qui se fait au profit d'un individu. Ce grand homme reste généralement au pouvoir, comme il a été souvent le cas en Afrique ou en Asie Centrale, pendant plusieurs dizaines d'années, voir jusqu'à la fin de sa vie. Certains dictateurs ont été / se sont proclamés "Président à vie, président éternel ou leader de la nation", titres qui leur donnent des statuts privilégiés et garantissent la position à la tête de l'État. Dans le tableau ci-dessous sont recensés les dirigeants dans l'histoire moderne qui ont obtenu des statuts leur permettant de se maintenir au pouvoir indéfiniment.

Tableau 3.5: Les dirigeants éternels

Pays	Nom	Titre	Date	Période de présidence	Issue
Indonésie	Sukarno	Président à vie	1963	1945-1967	Renversé, coup d'État
Ghana	Kwame Nkrumah	Président à vie	1964	1957-1966	Renversé, coup d'État, exilé
Haïti	François Duvalier	Président à vie	1964	1957-1971	Décédé en fonction
Zaire	Mobutu Sese Seko	Père de la Nation	1966	1965-1997	Renversé, coup d'État, exilé
Haïti	Jean-Claude Duvalier	Président à vie	1971	1971-1986	Fuite, insurrection populaire
Malawi	Hastings Banda	Président à vie	1971	1961-1994	Poussé à la retraite
Centre Afrique Rép.	Jean-Bédél Bokassa	Président à vie Empereur	1972 1977	1966-1979	Renversé, jugé, condamné en 1987, amnistié en 1993
Guinée équatoriale	Francisco Macías Nguema	Président à vie	1972	1968-1979	Renversé, jugé, exécuté
Yougoslavie	Josip Broz Tito	Président à vie	1974	1945-1980	Décédé en fonction
Tunisie	Habib Bourguiba	Président à vie	1975	1957-1987	Destitué
Uganda	Idi Amin	Président à vie	1976	1971-1979	Mutineries, fuite, exil
Libye	Mouammar Kadhafi	Guide de Révolution	1980	1969-2011	Renversé, exécuté
Corée du Nord	Comrade Kim Il-sung	Grand Leader Président éternel	1998	1948-1994	Décédé en fonction
Turkménistan	Saparmurat Niyazov	Président à vie	1999	1991-2006	Décédé en fonction
Kazakhstan	Nursultan Nazarbayev	Leader de la Nation	2010	1991-	En fonction

Source: Construit par l'auteur

La personnalisation du pouvoir est généralement la cause et la conséquence de la longévité de tels dirigeants. Nous retrouvons ici les développements en sciences sociales sur le *personal rule* ou la « politique du palais ». Les caractéristiques de tels régimes ont été présentées par Jackson et Rosberg (1984) ou Médard (1991b). Une des illustrations est l'importance de l'approbation de toutes les décisions publiques importantes par le chef suprême. En fait, les décisions réalisées ont de l'importance juste parce qu'elles sont faites par des personnalités nommées par le chef lui-même, et c'est son poids personnel qui impose l'obéissance. Sans le soutien personnel du chef de file, même les décideurs de haut niveau deviennent impuissants.

Ces dirigeants cultivent fréquemment un culte de la personnalité et une image paternaliste (Bratton et Walle, 1997). Le culte de la personnalité peut se fonder sur la force et la violence (Staline en URSS), sur une idéologie et le sacré (Niazov en Turkménistan) ou encore sur l'image paternaliste du protecteur de la nation (Nazarbayev au Kazakhstan). Une des

conséquences directes de la personnalisation du pouvoir est le règne de l'arbitraire et la tendance à l'autoritarisme, dus souvent au manque d'institutionnalisation du pouvoir. Comme l'a souligné Médard (1991b), il existe une affinité structurelle entre le patrimonialisme et l'autoritarisme. Dans un État autoritaire, l'accumulation des ressources est fondée sur la prédation et l'extorsion grâce à la violence associée au clientélisme. L'arbitraire s'exprime notamment à travers la division entre ceux qui sont avec le pouvoir et ceux qui sont contre (les autres sont la plupart du temps juste délaissés), l'autorité ne tolère ainsi pas d'opposition et bafoue systématiquement les libertés fondamentales des citoyens (expression, associations, etc.). Des dictatures personnelles ont été établies dans de nombreux pays suite aux vagues de « démocratisation », le continent africain a très fréquemment fait objet d'études, mais l'espace post-socialiste a offert de nouveaux exemples aussi flagrants.

Ainsi, l'autoritarisme est dominant dans les systèmes néo-patrimoniaux où le pouvoir exécutif cherche à contrôler toutes les zones du domaine public, sacrifiant la plupart du temps le principe de séparation des pouvoirs. Il est important de ne pas perdre de vue que de tels modèles de pouvoir sont stables et perdurent à travers le temps (principe de *path dependancy*) indépendamment des formes d'organisation politiques mises en place par les hommes au sein des États. Ces modèles se fondent sur les modes traditionnels de représentation du pouvoir (Gatelier, Dijkema 2005), ils recourent à l'ensemble des relations d'autorité depuis l'échelle de la famille à celle, plus vaste de la communauté organisée. Cet ensemble est unifié par une grande cohérence dans la mesure où les principes qui régissent les relations du pouvoir sont identiques dans tous les segments de la société, de la base (famille) au sommet (gouvernement). De tels principes sont mis en œuvre de façon spontanée car ils ont été intériorisés par les individus, ils influencent de cette manière les systèmes politiques. Les représentations traditionnelles du pouvoir persistent et s'adaptent aux systèmes politiques successifs, ce qui peut expliquer l'échec d'institutionnalisation du pouvoir légal-rationnel.

Les régimes dictatoriaux persistent dans les États néo-patrimoniaux malgré la mise en place apparente des principes démocratiques tels que les élections. En effet, des systèmes électoraux sont établis dans l'ensemble des pays du monde, à l'exception de quelques monarchies arabiques, et des élections des chefs de l'État sont régulièrement conduites. Toutefois, les irrégularités dans ces élections sont constamment dénoncées par les observateurs internationaux (lorsqu'ils ont été autorisés à les observer). De telles élections n'ont qu'une fonction de légitimation extérieure, i.e. de fournir une apparence de démocratie afin de satisfaire les exigences de la communauté internationale et de continuer à bénéficier de son aide au développement, mais dans les faits, le pouvoir est accaparé par un seul parti, celui du président. Dans ces conditions, la relation entre le pouvoir et la population n'a rien avoir avec les canons de la démocratie, ce n'est pas le peuple qui choisit ses dirigeants, pour le peu qu'elle participe à ces élections, elle n'a pas le choix (candidat unique ou faux concurrents), et il n'existe pas ou peu de mécanismes pour qu'elle exprime son opinion (multipartisme effectif, indépendance du parlement, société civile, etc.).

La stabilité du régime est possible avec une alternance (*turnover*) des élites politiques. Le turnover est indispensable au chef suprême afin d'éviter la montée des opposants nés dans son propre clan, mais aussi et surtout afin d'agrandir son réseau clientéliste (Snyder, 1992). Le clientélisme étant une autre caractéristique structurelle fondamentale des systèmes néo-patrimoniaux que nous développerons plus bas.

Oligarchisme

Dans certains États néo-patrimoniaux, le paysage politique est dominé par des élites oligarchiques (dynasties politiques ou grands propriétaires). Les premières conceptions d'un

régime politique oligarchique remontent à Aristote¹⁰⁶ qui l'opposait au système démocratique et le définissait comme le « gouvernement des riches » ; concrètement, il s'agissait d'un système où les pouvoirs politiques sont entre les mains de l'élite économique, i.e. les grands propriétaires, producteurs et/ou investisseurs. De nos jours, il y a bien des sortes d'oligarchies : économiques, militaires, familiales, religieuses, ethniques, etc., le point commun reste celui du gouvernement de quelques-uns dans leur propre intérêt (et non pas l'intérêt du peuple). Généralement, ces élites soit mettent un homme issu de l'oligarchie au pouvoir, soit sont à l'extérieur de l'appareil de l'État mais, par leurs pouvoirs, sont incontournables pour assurer le fonctionnement de l'État et la société. On retrouve alors une définition consensuelle des oligarques comme des personnes très riches et fortement connectés (*well-connected*) au pouvoir politique. Ce qui importe est l'effacement de la frontière entre le politique et le business (entre public et privé), caractéristique qui fait de ces régimes des systèmes néo-patrimoniaux.

Il existe différentes manières pour parler du gouvernement des riches. Le terme le plus connu et fréquemment mobilisé dans des discours critiques des pouvoirs politiques est celui de ploutocratie. Fondamentalement, la ploutocratie et l'oligarchie¹⁰⁷ sont la même chose, on rencontre même souvent l'expression d'oligarchie ploutocratique dans certaines analyses des systèmes politiques non seulement des pays émergents mais aussi des Etats-Unis ou de la France. Nous préférons l'oligarchie, qui nous semble plus appropriée aux sociétés industrialisées modernes. Par ailleurs, nous pouvons rappeler ici le concept de « capture d'État » (Hellman J. et al., 2000) qui cherche à saisir les situations où les grands conglomérats et *businessmen* puissants influencent les décisions politiques. Toutefois, ce concept ne prend pas en compte la capture de l'économie par l'État, comme c'est le cas dans des régimes prédateurs et kleptocrates. Parler en termes d'oligarchie néopatrimoniale permet de prendre en compte une multitude de situations où l'idée clé est la concentration des pouvoirs entre les mains de peu, ceci dans un contexte d'absence de frontières effectives entre les sphères économique et politique.

Les études des régimes oligarchiques commencent avec l'antiquité, plus tard le concept a été beaucoup utilisé pour l'analyse des systèmes corporatistes de l'Amérique Latine et il est devenu particulièrement populaire lors de la transition post-socialiste (notamment avec la Russie sous Eltsine). En effet, les expériences des pays post-soviétiques ont offert des exemples très nuancés de relation de proximité entre le business et le politique. Toutefois, les régimes oligarchiques sont relativement répandus dans le monde moderne, Shleifer (2005) soulignait que l'existence des oligarques est typique pour la plupart des pays à revenu intermédiaire.

Le pouvoir économique des élites oligarchiques est généralement lié à l'existence des secteurs rentiers tels que les ressources naturelles ou les monopoles naturels (Aslund, 2002 ; Samson *et ali.* 2006). De plus, la nature des oligarchies dépend directement des conditions légales dans le pays : les législations sur les droits de propriété et la gouvernance des entreprises, sur le secteur financier, sur le droit des contrats, etc. vont déterminer les conditions/opportunités pour la concentration de la propriété entre les mains de quelques-uns (Samson *et ali.* 2006). Plus important, la proximité avec le pouvoir politique est la principale source d'enrichissement des oligarques (*idem*) car grâce à leur capacité d'influencer les processus publics, ils assurent un *statu quo* législatif afin que leur droit de propriété ne soit pas remis en cause (Sonin, 2003) ; que le flux des subventions, de crédits et autres aides de l'État ne s'interrompe pas ; ils influencent la politique économique en matière de régulation, de fiscalité ou de commerce international afin de conforter leurs positions monopolistiques. Un comportement rationnel guide en partie les oligarques qui cherchent à maximiser une fonction

¹⁰⁶ Aristote, *Les Politiques*, livre 4, chapitre 5 p. 297 ; GF Flammarion 1990

¹⁰⁷ La ploutocratie pour nous est la version la plus perverse du pouvoir oligarchique

objective combinant le profit et la sécurité compte tenu des conditions politiques, légales et économiques locales (Aslund, 2005). Ainsi, la base des rentes de l'oligarchie est l'accès aux décisions politiques (décrets présidentiels, jugements, gouverneurs régionaux, etc.) et la capacité de modeler l'environnement légal dans le but de prévenir la transparence des processus économiques et de sécuriser la captation des rentes.

De cette proximité entre le business et le pouvoir politique, se développe ce qui est désormais commun d'appeler le *crony capitalism* (Kang, 2002; Haber, 2002) dont les traductions françaises connaissent une grande variété : capitalisme sauvage ou indiscipliné, capitalisme des copains ou des compères, ou encore le capitalisme relationnel. Ce terme généralement péjoratif décrit un système où le succès économique dépend des fortes connexions entre le business et les institutions étatiques, s'exprimant à travers le favoritisme, et non pas de la réussite dans une compétition loyale sur un marché libre. Les principales caractéristiques du cronyisme distinguées dans la littérature économique couvrent le faible développement des institutions économiques touchant à la gouvernance des entreprises (droit de propriété, droit de contrat, etc.), orientation court-termiste et de rent-seeking, fusions entre les *businessmen* et les agents d'État, ainsi qu'une subversion généralisée des dogmes de démocratie et de l'économie de marché.

Le système oligarchique peut être très stable et durable. Pour Aristote, cette stabilité est maintenue tant qu'il y a de la cohésion entre les oligarques. La fragilité pourrait venir lorsque il y a un mauvais traitement de la masse populaire (tant un soulèvement qu'une ingérence internationale est alors possible) ou si les oligarques se combattent entre eux. Par exemple, Acemoglu (2008) discute la question de l'hétérogénéité des oligarques et la possibilité des changements grâce à la coalition des moins qualifiés des oligarques et des pauvres en faveur de la démocratie. L'expérience de la Russie de Poutine montre aussi l'exemple d'un changement dans la répartition des pouvoirs en faveur de l'homme fort à la tête de l'État. S'inspirant de cet exemple, Guriev et Sonin (2007) présentent un modèle économique où l'arrivée d'un dictateur fort (choisi au départ par les oligarques) les exproprie et réduit les comportements de rent-seeking. L'histoire des pays d'Asie offrent de nombreux exemples tant de la survie des structures oligarchiques, que de leur disparition progressive due fréquemment à l'incapacité des oligarques à s'adapter aux conditions de l'économie de plus en plus industrialisée et mondialisée.

D'une manière globale, les régimes néopatrimoniaux sont donc caractérisés par une forte concentration des pouvoirs politiques entre les mains d'un seul homme (et son clan) ou d'un petit nombre de personnes (Von Soest, 2010a). Structurellement, du fait de l'interchangeabilité des ressources politiques et économiques, une concentration des pouvoirs économiques est également caractéristique des systèmes néopatrimoniaux. Toutefois, un fort turnover des élites accompagne ces caractéristiques structurelles (Bratton, Walle, 1994). Au niveau politique, le *big man* ou l'oligarchie cherchent à prévenir une éventuelle montée des nouveaux hommes forts qui pourraient remettre en cause leurs positions acquises, ils changent alors souvent les personnes aux postes clés de l'État (ministères et autres institutions publiques). Cette observation est, bien sûr, à nuancer car une grande variété de configurations existe, et dans les régimes néo-patrimoniaux de type sultanique (Samson *et al.*, 2006), les membres de la famille occupent généralement les postes les plus importants, et à moins de tomber en disgrâce (exemple d'Aliiev, le gendre du président Nazarbayev) ils occupent les positions clés sans trop être dérangés. Au niveau économique, ce *turnover* est visible avec la rapide apparition (ce qui encore peut être expliqué par d'autres raisons) et la rapide disparition des grandes fortunes. Ceci est généralement lié à la distribution des richesses par le pouvoir central aux fidèles clients, et de la même manière, ce pouvoir peut tout « reprendre ». Un contrôle total tant du politique que de l'économie est indispensable au(x) chef(s) suprême(s) dans le système néo-patrimonial.

3.3.2.2. Le clientélisme

Les principales bases de la légitimité des dirigeants néo-patrimoniaux sont tant la loyauté traditionnelle (dynasties familiales, religion, etc.) que la distribution des avantages matériels. En effet, dans le néo-patrimonialisme, la distribution des ressources publiques à travers les réseaux clientélistes est au centre des stratégies de légitimation. Le clientélisme est un phénomène très ancien apparu en Italie romaine, en Gaule et en Grèce antique. A l'origine, le concept de clientélisme désignait la relation qui unissait à Rome un patron à son client. Le client, individu ou famille de position sociale modeste, se mettait sous la protection du riche patron, qui lui assurait une aide matérielle régulière en échange de divers services : appui électoral, accompagnement et soutien lors des procès, etc. De nos jours, ce terme de clientélisme ou patronage¹⁰⁸ est péjoratif couvrant les relations intéressées entre politiques et citoyens à travers des faveurs (emploi, contrats, subventions, titres, etc. ; matérielles ou immatérielles) accordées à une personne ou un groupe en échange de son travail, vote et/ou soutien politique. Depuis les écrits de Carl H. Lande (1983), qui soulignait que les études comparatives du clientélisme posent des problèmes de conceptualisation, d'observation et d'explication, les travaux tant en sciences politiques que sociales ont développé les aspects théoriques de ce concept.

Plusieurs vagues d'études peuvent être distinguées. Le clientélisme a été étudié tout d'abord par les historiens de l'Antiquité, puis on assiste à une renaissance de l'analyse du clientélisme dédiée aux sociétés modernes. En effet, l'analyse de ce phénomène dans les sociétés contemporaines connaît d'importants développements depuis la Seconde guerre mondiale. A l'origine, l'idée était qu'au fur et à mesure de la modernisation de la société et du développement politique, le clientélisme était voué à la disparition. Dès les années 1960, cette hypothèse est abandonnée et on reconnaît désormais que le clientélisme a aussi une place dans les sociétés démocratiques modernes, qu'il a une capacité d'adaptation et de transformation. Les empiristes ethnologues et anthropologues, inspirés par les décolonisations¹⁰⁹, étudient alors le clientélisme en tant que type de rapport social, de relation dyadique verticale créant des alliances (Landé *et ali.*, 1977). Par la suite, dans les années 1980, les sociologues s'intéresseront à l'échange des avantages et faveurs entre patron et client (Eisenstadt, Roniger 1984). La période de démocratisation et de transition post-socialiste a amené les chercheurs à voir le clientélisme en lien avec le régime politique sous l'angle de la démocratisation. Dans les années 1990, de nombreuses études comparatives s'intéressent aux régimes clientélistes. Du point de vue des politologues, le clientélisme est la caractéristique d'un système de gouvernement, le plus souvent rencontrée dans des régimes dictatoriaux ou oligarchiques. Au tournant du XX^e siècle, l'analyse du clientélisme économique occupe désormais le devant de la scène.

Dans un système néo-patrimonial, la personnalisation des relations politiques et administratives concerne l'ensemble de l'appareil de l'État où, à tous les niveaux, *la logique de clientélisme* domine, et où chacun exploite sa position publique (qui préexiste à son titulaire) comme une prébende (Médard, 1990, p.28). L'article de Jean-François Médard (1976) donne une définition du clientélisme produite d'un accord formé à partir des années 1960 au sein des milieux académiques :

« *Le rapport de clientèle [est] un rapport de dépendance personnelle non lié à la parenté, qui repose sur un échange réciproque de faveurs entre deux personnes, le patron et le client, qui contrôlent des ressources inégales [...]. Il s'agit d'une relation bilatérale, particulariste et diffuse [...]; d'une relation de réciprocité [...] qui suppose un échange mutuellement bénéfique [...] entre partenaire inégaux.* ».

¹⁰⁸ Le terme patronage est utilisé dans la littérature anglo-saxons comme un synonyme de clientélisme

¹⁰⁹ Un numéro spécial de la revue *Cahiers d'études africaines*, a répercuté l'évolution du débat féodalité/clientélisme dans les années soixante (BALANDIER G. (sous dir.) « Les relations de dépendance personnelle en Afrique noire ». *Cahiers d'études africaines*, 1969, n°35).

Ainsi, le clientélisme se définit généralement comme un système où une personne ou un parti politique renforce son influence grâce aux soutiens des clients (individus ou groupes) gagnés et fidélisés par une distribution de faveurs.

La référence au rapport « hors liens de parenté » n'exclut pas une certaine parenté rituelle et fictive (comportement paternaliste) souvent rencontrés dans les cultures méditerranéennes, asiatique ou latines. Si il y a une parenté effective des patrons et clients, nous parlerons alors du népotisme. Le phénomène est fréquent tant dans le pouvoir politique, institutions gouvernementales mais aussi organisations internationales. En Asie Centrale, on parle souvent des dynasties politiques où les différents membres d'une famille occupent les postes clés et se succèdent d'une génération à une autre. Une anecdote soviétique pour illustrer le concept du népotisme: « Un citoyen pose la question : - Un fils de général peut-il devenir général ? - Certainement. - Et passer maréchal? - Ah non, les maréchaux ont aussi des enfants ! »

Les spécialistes contemporains s'accordent sur les principales caractéristiques du clientélisme (Kaufman, 1974, p.285; Médard, 1976, p.105-115). La relation clientéliste est généralement *privée* et particulariste, ne se fondant pas ou que très faiblement sur les normes légales. Le caractère personnel est ainsi mis en opposition aux relations impersonnelles des bureaucraties. La plupart du temps, il s'agit d'une relation informelle, même si dans certaines sociétés africaines, ainsi que dans le modèle féodal, la relation était employée par des institutions qui liaient formellement le patron et le client. La relation de clientèle est basée sur la *réciprocité*, une forme d'échange auto-régulée. L'échange clientéliste prend place entre les acteurs aux pouvoirs et statuts inégaux. Le rapport est ainsi *asymétrique* du fait soit des ressources, soit des statuts socio-économiques inégaux¹¹⁰, cet échange des ressources inégaux mais complémentaires crée des dépendances (Médard, 1991a) dans une sorte de mutualisme socioéconomique.

Le clientélisme s'inscrit ainsi dans une certaine logique d'échange social : une transaction asymétrique mais mutuellement avantageuse. Un paradoxe a rapidement été souligné dans les études sur le clientélisme : c'est une relation réciproque et mutuelle en même temps qu'elle est associée à la domination et à l'exploitation. Qu'est ce qui maintient la stabilité des relations? Dans les premiers travaux sur la question (Scott J., 1972), le ciment est la norme, la norme morale de réciprocité obligatoire liée à la qualité personnelle de la relation (*face-to-face*). Pitt-Rivers (1958, p. 507)¹¹¹ insiste même sur le fait que « l'honneur est l'épine dorsale du système du patronage ». Cette norme morale se généralise et s'institutionnalise. Plus tard, l'explication *interest-oriented* a été privilégiée, elle évoque la peur des représailles et l'arrêt des faveurs. L'échange (*gift-giving*) crée une dépendance du bénéficiaire à la continuité d'approvisionnement des avantages. Le rapport de clientélisme est un rapport de dépendance. Les travaux actuels sur l'Amérique Latine (Stokes S., 2005) ont montré dans quelles circonstances les engagements sont le plus respectés. D'une manière générale, plus la récompense est grande et plus elle crée un sentiment d'obligation, mais ceci dépend du groupe cible, plus leur niveau de vie est important, moins la valeur de la récompense aura d'impact (utilité marginale du revenu). La proximité idéologique et la densité des réseaux sociaux sont les critères les plus pertinents. En résumé, le client n'a pas le pouvoir d'imposer son choix contre celui du patron mais si ce choix correspond au choix individuel des deux alors la relation sera plus coopérative que conflictuelle.

¹¹⁰ La question des statuts reste ambiguë comme le montre l'exemple de l'Amérique du Nord, où on peut se demander qui occupe le statut le plus élevé : un député ou un ministre qui accorde un contrat par voie de patronage, ou le gros entrepreneur qui obtient ce contrat à titre de client.

¹¹¹ Cité dans Lemieux V. (1977) p. 14

Dans un contexte neo-patrimonial, le clientélisme politique constitue un phénomène moderne s'articulant sur des formes de clientélisme traditionnel (Médard, 1991a). Des travaux de Médard (1991a), Briquet et Sawicki (1998) et autres ont contribué à poser des hypothèses qui montrent que le clientélisme est une médiation nécessaire et structurelle entre deux systèmes de représentations, deux modes de légitimation, deux principes d'action politique distincts mais le plus souvent coexistants. Généralement, il s'agit, d'un côté, de la structure traditionnelle des pouvoirs d'un système patrimonialiste et, de l'autre, du système de démocratie et d'économie de marché imposé par la conjoncture internationale. En effet, dans le néo-patrimonialisme, le clientélisme n'est plus seulement une relation dyadique d'échange (vision anthropologique), c'est un système politique où le pouvoir central est connecté aux régions éloignées grâce aux intermédiaires (brokers ou médiateurs). Par ailleurs, l'objet de l'échange n'est plus seulement des biens privés, mais également un transfert par le patron des biens et services publics.

L'essence du néo-patrimonialisme est la distribution des faveurs personnelles tant à l'intérieur de l'État (emplois etc.) que dans la société (licences, contrats, etc.), en échange desquelles les clients mobilisent du soutien politique et financier. Les relations de loyauté et de dépendance envahissent le système politico-bureaucratique formel et les agents publics occupent un poste dans le but d'acquérir des richesses et un statut personnel. Le chef de l'exécutif maintient l'autorité par le patronage plutôt qu'à travers une idéologie ou la loi impersonnelle (Snyder, 1992), distingue selon Bratton et Walle (1994), le régime néo-patrimonial du corporatisme des pays d'Amérique Latine ou de l'Europe du Sud. En effet, de tels régimes souffrent généralement du manque de légitimité institutionnelle intrinsèque (faible enracinement de l'autorité de l'État), ainsi que d'une difficulté à mettre en place une légitimité idéologique (apparences et mythes [du développement et/ou du communisme] brisés), les dirigeants s'appuient alors sur des échanges symboliques fondés sur la distribution selon les principes de réciprocité (Médard, 1991b). Du fait de sa nature particulariste, cette redistribution est très éloignée des logiques de *welfare state*.

Ainsi, dans un système néo-patrimonial, le pouvoir est exercé à travers des réseaux informels qui lient «patrons» et «clients». Ces réseaux sont souvent basés sur des structures traditionnelles (familles, clans, régions...), ils contournent les règles bureaucratiques et les structures politiques formelles et ont une grande adaptabilité (ex : se réorganisent sous couvert de réformes tels que la démocratisation ou la privatisation). La généralisation du clientélisme systématique amène les dirigeants à renforcer leur contrôle sur l'économie grâce à quoi ils peuvent distribuer les monopoles et différentes rentes à l'élite dominante. Les ressources publiques sont ainsi privatisées au bénéfice des loyaux du cercle présidentiel et les politiques publiques (fiscalité, taxes douanières etc.) sont, au moins en partie, mises en place afin de créer des rentes économiques pour certaines élites. Les sources de financement des réseaux clientélistes peuvent autant être dans l'existence des ressources naturelles que dans le détournement de l'aide au développement (Acemoglu *et al.*, 2003). L'idée centrale est dans l'utilisation des ressources publiques pour la légitimation politique (Bratton, de Walle 1994), c'est le cœur des caractéristiques des États néo-patrimoniaux.

Ainsi, le clientélisme vise à renforcer la longévité d'un dirigeant au pouvoir, c'est ce que distingue le système néo-patrimonial des sociétés traditionnelles où la légitimité d'un chef ne nécessitait pas l'achat de l'adhésion à son pouvoir. La redistribution (tout d'abord matérielle) est cruciale pour le chef suprême, sinon il mine les bases de son pouvoir. Autrement dit, en l'absence d'une idéologie de légitimation, le chef se maintient au pouvoir grâce à sa capacité à transformer le monopole étatique (protection, fiscalité, etc.) en source d'opportunités pour les fidèles.¹¹² Une certaine contradiction des rationalités semble paraître entre l'accumulation

¹¹² Ainsi, sont posés les fondements d'une approche plus structurelle, centrée sur la mise en exergue des interactions entre institutionnalisation et informalisation.

personnelle et la redistribution indispensable des ressources (Médard, 1991a, p.349). Les dirigeants ne peuvent légitimer leur pouvoir que par la distribution, ce qui permet de convertir leurs ressources économiques en ressources politiques, il y a ainsi une rationalité du néo-patrimonialisme. La capacité des leaders à trouver des compromis entre les logiques contradictoires patrimoniales et modernes est cruciale pour les performances économiques des régimes.

3.3.2.2.3. Bureaucratie/administration hypertrophiée

L'ensemble des caractéristiques structurelles du système néo-patrimonial est intimement entremêlé. Le pouvoir despotique s'accapare des richesses, afin de pratiquer le clientélisme pour maintenir ses positions, ce clientélisme sera en même temps d'autant plus important et répandu que l'appareil bureaucratique est faible, désorganisé et inefficace, i.e. sensiblement éloigné des dogmes wébériens. Par ailleurs, la fonction publique en elle-même est une sorte de condition administrative du clientélisme, d'autant plus que l'appareil administratif est perméable aux instigations politiques (les gouvernants influencent ou se substituent aux fonctionnaires). Le caractère néo-patrimonial de la bureaucratie apparaît lorsque le pouvoir appartient non pas au bureau indépendant de son occupant, mais bien au fonctionnaire qui exploite sa position publique comme une propriété privée.

Les nouvelles démocraties issues des décolonisations et de la chute du bloc socialiste ont hérité des appareils bureaucratiques conséquents, fortement centralisés et pleins des lacunes. En effet, les administrations publiques, nées sur les ruines des systèmes révolus, ont été marquées par une importante corruption et inefficacité. Comme l'a souligné Evans (1989, p.571), en analysant le cas du Zaïre, le principal problème de la bureaucratie consistait en son incapacité à se comporter comme une bureaucratie (au sens wébérien). Dans certains cas, en Afrique notamment (Médard, 1999), la bureaucratisation et la patrimonialisation (i.e. privatisation informelle de l'autorité publique) sont allées de pair et sont liées. La naissance de l'État néo-patrimonial peut alors être vu comme une forme d'adaptation de l'État de type occidental au contexte local. Plusieurs éléments sont caractéristiques des bureaucraties néo-patrimoniales, telles que la taille de l'appareil, son efficacité ou encore la politique de recrutement.

Tout d'abord, les hauts postes de l'administration publique (ministres, juges, secrétaires d'État, conseillers, etc.) d'un État néo-patrimonial sont distribués entre les personnes qui sont fortement et personnellement liées au chef suprême ou à l'oligarchie dominante. En effet, les nominations aux postes publics des membres de la famille, du clan, de l'ethnie, des amis, etc. apparaissent comme des compensations pour les services rendus et la loyauté au patron, c'est une manière de redistribution des ressources dans le but d'une reconnaissance sociale et du renforcement de son pouvoir. Les nominations aux hauts postes se faisant par le chef suprême, elles suivent une logique de tradition et de loyauté et non pas les critères de performance ou de compétence. C'est ainsi que les postes clés de l'État, tels que le ministre de l'Intérieur, de la Défense, des Finances, la Chambre des comptes, etc., sont occupés par les personnes proches du président, les hommes de confiance du clan dominant et elles bénéficient de grands pouvoirs et privilèges. En fonction de l'environnement économique (présence des ressources, routes de commerce, etc.) et diplomatique (conflits frontaliers, course à l'armement), les postes clés, ceux qui à eux seuls réunissent l'essentiel du pouvoir de l'État, sont variables et ne sont pas seulement publics. En effet, une caractéristique observable des États néo-patrimoniaux réside dans le fait que les principales compagnies privées du pays sont soit dirigées par les membres du clan dominant (postes souvent nommés) soit fonctionnent sous un "joug" (extorsion, perquisition, etc.). Il est indispensable pour les dirigeants d'un État néo-patrimonial de garder la main mise sur le secteur productif marchand soit par la nationalisation soit par le contrôle des postes clés par des hommes du clan. Nous

pouvons citer l'exemple de la super holding publique du Kazakhstan, le Samruk-Kazyna né au moment de l'éclatement de la crise financière internationale de 2008. Cet organisme public qui gère les plus grandes entreprises (devenues) publiques de l'ensemble des secteurs économiques, a été dirigé par le gendre du président jusqu'à encore récemment.

Dans la même logique, les postes des niveaux inférieurs de la hiérarchie bureaucratique sont distribués comme des ressources aux réseaux de clients, notamment à différentes personnalités clés de l'élite gouvernante. Cette personnalisation et cette accapuration du pouvoir en haut de l'État n'a aucune chance d'inspirer un comportement légal-rationnel de la bureaucratie. Le clientélisme se déploie avec la création et l'accroissement des postes et des institutions publiques distribués aux amis et sympathisants. Avec une accapuration des richesses économiques du pays, notamment dans les économies rentières, la tendance est renforcée car les rentes prélevées par l'État servent à nourrir les réseaux clientélistes et, de ce fait, contribuent au gonflement de la taille de l'administration publique. Certains postes en bas de l'hiérarchie peuvent se monnayer pour des membres d'autres réseaux (ethnies, région, etc.) non opposants aux pouvoirs. L'idée clé reste que le mode de recrutement des agents de l'État ne repose pas sur une sélection selon les compétences mais le plus souvent selon des logiques de favoritisme. Ainsi, lorsque la théorie orthodoxe conceptualise les comportements de *rent-seeking* (Krueger, 1974), elle voit la concurrence pour les postes publics comme une concurrence pour les rentes que les fonctionnaires pourraient extraire. Avec une approche néo-wébérienne de l'État, nous voyons les comportements des agents publics comme une « concurrence » en faveur des patrons. Il est alors logique que les organismes publics jouent un rôle crucial dans le développement du culte de la personnalité de leur leader parmi les employés.

Il n'est pas possible de ne pas dire quelques lignes sur l'inefficacité de l'appareil bureaucratique dans les États néo-patrimoniaux. Les faiblesses viennent en premier du manque de cohérence quant à la prise et à l'application des décisions publiques, ceci est généralement lié au faible professionnalisme des fonctionnaires (Evans, Rauch 2000), aux faibles moyens technologiques et aux faibles moyens de communication. Une excessive centralisation de l'appareil administratif hérité (décolonisation, transition) crée des nombreuses niches pour l'exercice de pouvoir discrétionnaire. L'absence de motivations idéologiques, du fait d'un récent enracinement de l'autorité ou du manque de légitimité des dirigeants, conduit la bureaucratie à la dérive. L'image la plus fréquente que nous avons des États néo-patrimoniaux est celle de l'administration dominée, hypertrophiée, lourde, incompétente et corrompue.

3.3.2.2.4. Faiblesses de la société civile

La formation et le développement des régimes démocratiques nécessitent l'existence d'une société civile autonome et capable (Habermas, 1989). Le concept de « société civile » est né vers le XVIII^e siècle avec la tradition des lumières anglo-écossaise (A.Tocqueville, A.Smith, A.Ferguson, etc.) et de la philosophie allemande (G.Hegel), l'étude de cet objet a ainsi occupé les esprits des nombreux penseurs produisant des conceptions assez variées. D'une manière générale, deux dimensions sont mises en avant lors de la définition et de l'analyse de la société civile : d'un côté, elle est vue comme un corps social et de l'autre, comme une société de citoyens. Ainsi la société civile est tout d'abord conçue comme un espace au sein de la société qui apparaît entre l'État ou la classe politique et la sphère économique privée (famille, marché), il s'agit d'un rassemblement volontaire d'individus autour de projets communs à but non lucratif. Les associations, clubs, médias et autres ONG sont les structures de la société civile, mais celle-ci ne se limite pas à ceux-là et on peut en inclure également un ensemble d'organisations traditionnelles (chefs tribaux, diasporas, etc.). Ensuite, la société civile est considérée comme objet déterminant de la démocratie, dans laquelle la liberté des individus et

les droits aux rassemblements permettent une action collective, notamment en tant que contrepoids vis-à-vis de l'État et du secteur économique. En effet, dans cette vision la société civile joue le rôle de remise en cause et de contestation permanente du pouvoir, de l'autorité, de sa légitimation et de sa responsabilité. Dans l'analyse des États néo-patrimoniaux, nous nous intéresserons surtout à l'aspect « facteur de démocratie » de la société civile.

L'importance de la société civile pour l'évolution économique et politique a été (re)mise en avant à la fin de la guerre froide (inspirée notamment par l'exemple de Solidarnosc) et a été intégrée dans les programmes des grands IFI comme la Banque mondiale, notamment autour des problématiques de la bonne gouvernance dont elle est l'un des trois piliers (les élections et les partis politiques, les institutions de l'État et la société civile). Comme l'a souligné Odile Castel (2006), la Banque Mondiale a grandement joué pour l'éclosion de la société civile dans les pays bénéficiaires de son aide : « L'aide de la Banque sera ainsi conditionnée à la promotion d'un cadre législatif et social favorable à la création d'ONG locales qui est relayée par une aide matérielle et technique directe en faveur des ONG. » D'ailleurs, le financement étranger de la société civile (surtout des organisations des jeunes) a contribué sans aucun doute aux soulèvements populaires qui ont ébranlé des régimes politiques post-soviétiques (Samson *et ali.* 2006). Toutefois, les efforts des grands bailleurs de fonds ont souvent été critiqués pour n'être concentrés que sur les ONG locales, en délaissant d'autres organisations associatives, et pour le pari que ces ONG locales sont aptes à promouvoir la gouvernance démocratique. En effet, la société civile capable d'être acteur de la construction démocratique n'existait pas forcément dans les pays accédants à l'indépendance, dans certains contextes, il était nécessaire de la faire émerger et déployer. Ainsi dans le contexte africain, une société civile s'est construite à l'intérieur des religions traditionnelles ou des organisations autonomes des chefferies, mais son déploiement s'est heurté à l'État policé et l'autoritarisme ne permettant pas un engagement civique (Bayart, 1989); dans les pays en transition, où à l'époque soviétique, aucune forme d'action collective indépendante n'était permise, les organisations de société civile étaient quasi-inexistantes (Daucé, 2005) au départ du processus de démocratisation et son développement ultérieur était surtout chaotique, non structuré et désengagé des processus politiques.

La nature et l'impact de la société civile sont grandement déterminés par la culture politique et le contexte social du pays. Il s'agit ici d'une manière générale de la façon dont sont traitées dans une société donnée les questions d'acquisition, d'attribution et d'exercice de pouvoir politique. Ainsi la relation structurelle entre l'État et la société, dépendante de chaque contexte et donc de son histoire, encouragera ou pas l'action organisée des citoyens en faveur du développement de la gouvernance de type démocratique. D'une manière globale, les forces et les faiblesses de la société civile locale dépendent grandement de l'historicité de la culture de démocratie et l'importance du capital civique. Certaines cultures politiques, comme celle de la tradition libérale en Occident, sont plus propices à l'émergence des associations de la société civile comme partie intégrante de la vie politique. La culture néo-patrimoniale s'exprime (Bratton, 1994) à travers la déférence envers le pouvoir et l'obéissance aux supérieurs (par exemple en Russie du tsarisme au communisme), ainsi que dans la dépendance économique vis-à-vis des riches individus (patronage). Dans les contextes autoritaires et patrimoniaux, les mouvements de société civile sont constamment réprimés et/ou instrumentalisés. De plus, face à un gouvernement autoritaire et corrompu, le cynisme gagne la population et décourage tout activisme civique.

Dans un système néo-patrimonial, les dirigeants répriment systématiquement toute expression de l'activisme anti-système. En ce sens, l'État exerce une domination prédatrice dans ses interactions avec les organisations autonomes et citoyennes, avec d'incessantes incursions dans leurs activités. Les dirigeants néo-patrimoniaux, sensibles à tout ce qui concerne leur autorité et leur survie, cherchent à affaiblir tout autre centre de pouvoir indépendant (Bratton,

Walle 1994). Dans ce but, de nombreux dirigeants ont éradiqué et/ou ont harcelé de nombreuses associations populaires, ont démobilisé les citoyens et ont créé des conditions défavorables pour le fonctionnement des organisations citoyennes. Les régimes autoritaires font plus ou moins un recours important à la violence, mais également, comme par exemple en Côte d'Ivoire, sous Houphouët-Boigny (Médard, 1991b), jouent sur la cooptation et la redistribution afin d'anesthésier la société civile revendicatrice. Lorsque la société civile est faible, désorganisée et instrumentalisée, les dirigeants n'auront alors aucun mal à anéantir toutes protestations pro-démocratiques. D'ailleurs les protestations politiques dans les États aux caractéristiques néo-patrimoniales, étaient jusqu'à récemment (le printemps arabe) assez spontanées, sporadiques, désorganisées et peu soutenues.

Un des aspects centraux de la domination de la sphère publique (Habermas) par les dirigeants néo-patrimoniaux consiste en un contrôle strict des médias et de l'expression en général. D'un côté, ils répriment le journalisme indépendant et critique, et de l'autre, ils envahissent l'espace médiatique dans le but de promouvoir sa personnalité, annoncer les priorités et les décisions, mais surtout pour prévenir l'expression des revendications populaires. Tant pour les médias que pour les autres organisations de société civile, souvent celles qui arrivent à opérer facilement sont dirigées par des personnes loyales au souverain, elles deviennent alors des simples relais du pouvoir. En effet, pour les dirigeants politiques locaux, l'existence des ONG nourrit une reconnaissance internationale en termes de démocratie, surtout de la part des bailleurs des fonds, mais le contrôle du secteur réduit les risques de laisser s'établir des centres de pouvoirs contestataires (Castel, 2006). Ainsi, les organisations de société civile dans les États néo-patrimoniaux ne sont pas toujours représentatives et apolitiques. Ceci nourrit à la fois le scepticisme de la part de la population quant à l'intégrité des personnes censées poursuivre les intérêts de la population, et soulève la question de la transparence (*accountability*) des organisations locales partenaires des bailleurs des fonds internationaux.

A côté du problème de l'instrumentalisation de la société civile par le pouvoir, les *capabilities* des diverses organisations associatives populaires ont largement été remises en question. Nombreux spécialistes (Bratton, 1994) notent le manque de moyens matériels (locaux, financements, employés, etc.) des organisations civiques dans les systèmes néo-patrimoniaux. En réponse, ces organisations se tournent vers les bailleurs étrangers à la recherche de financements. Plusieurs conséquences pathologiques apparaissent de cette sur-dépendance vis-à-vis de l'étranger. Tout d'abord, dans les domaines qui mobilisent le plus la population (pauvreté, santé, alimentation, violence, mais aussi les droits de l'homme), les ONG les plus actives sont fréquemment d'origine étrangère ou bénéficiaient d'un important support de la communauté internationale¹¹³ (Dijkema *et ali.*, 2008). Les organisations internationales peuvent ainsi pallier à certaines faiblesses de la société civile locale en en devenant un substitut. Toutefois, d'un côté, les ONG locales ne jouent plus qu'un rôle de « sous-traitance », et de l'autre, leur crédibilité en tant que défenseurs des intérêts de la population locale est entamée (Mamatova, 2012). Ensuite, les chercheurs (Hibou, 1998; Bayart, Ellis, Hibou 1997) ont pointé l'orientation court-termiste et le problème du comportement de captation de la rente du développement chez les ONG locales bénéficiaires (ou pas) de l'aide internationale. Il s'agit d'une situation où certaines organisations de société civile servent d'outils (aux dirigeants des organisations ou du pays) pour détourner et s'accaparer d'importants financements au profit des intérêts personnels. Cette tendance est renforcée lorsque les réseaux clientélistes s'appauvrissent par exemple durant les crises économiques ou politiques.

¹¹³ Par exemple le Ombudsman de Géorgie (organisme superviseur de protection des droits de l'homme et des activités des autorités publiques et privées) est soutenu par les bailleurs étrangers à la hauteur de 30 % des dépenses totales d'exploitation (TI, National Integrity System, 2011, p.116)

Les principales caractéristiques d'un État néo-patrimonial que nous venons de décrire sont l'expression de la nature de la relation entre l'État et la société. En effet, l'absence d'une limite nette entre sphères publique et privée conduit à une concentration des pouvoirs politiques et économiques, maintenue grâce aux pratiques clientélistes, rendues possibles par l'accaparement privé des ressources publiques ainsi que les faiblesses des contre-pouvoirs. Nous avons dressé ici les principales caractéristiques de tels États en montrant à la fois la distance avec un système démocratique et soulignant que ces grands traits connaissent des déclinaisons variables à travers le monde.

3.3.2.3. De quelques indicateurs du néo-patrimonialisme

La délimitation de ce qu'est un État néo-patrimonial n'est pas toujours évidente. Pour être qualifié de tel, les pratiques néo-patrimoniales doivent pouvoir être trouvées dans différentes instances de l'État, la majorité des institutions étatiques doit être affectée par de tels comportements. Plus encore, ces pratiques doivent exister depuis de nombreuses années (largement plus qu'une période électorale). De nombreux auteurs ont cherché à établir les typologies des États néo-patrimoniaux avec des critères portant sur le régime politique (Bratton et Van de Walle, 1994), sur la structure de l'élite (Fusin, 2003), ou encore les performances en termes de développement (Bach, Gazibo 2011). Nous présentons ici une série de traits observables d'un État, lorsqu'ils sont fortement présents, l'État étudié se rapprochant du type néo-patrimonial. La variété des contextes et de l'histoire crée des combinaisons très variées (Von Soest, 2010a), certains traits sont plus prononcés dans certains pays et pas d'autres. L'État néo-patrimonial est surtout une méthode, une grille de lecture de la nature de l'État à travers ses structures et sa relation avec la société. Afin de saisir la nature néo-patrimoniale, nous décrivons ici des indicateurs quantifiables sur les caractéristiques du sommet de l'État (régime politique, gouvernement, etc.) et de sa structure (administrations, place dans l'économie, etc.), de la qualité du *rule of law* et des contre-pouvoirs, ainsi que sur la structure de l'économie du pays. Pour des appréciations quantitatives de ces indicateurs, nous préférons les indices *Institutional Profiles Database*, construits par CEPII¹¹⁴ sur la base des enquêtes auprès des chercheurs des agences du MINEIE et de l'AFD, et plus particulièrement, le premier domaine couvert, celui de l'environnement institutionnel.

Le sommet de l'État

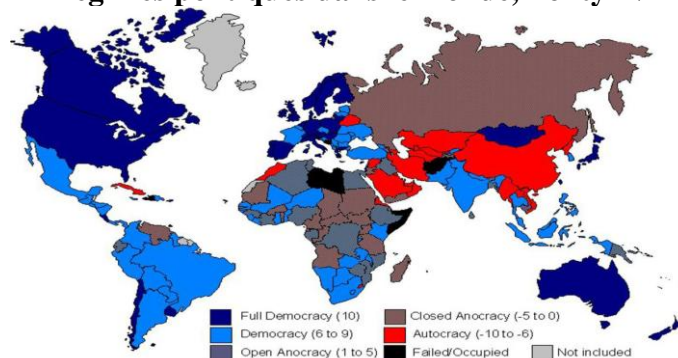
La nature néo-patrimoniale d'un État s'exprime, en premier lieu, au sommet de l'État: régime politique et structure du gouvernement. Dans de tels États, le *régime politique* est éloigné des dogmes démocratiques, et se présente plutôt comme autoritaire et concentré. La définition de ce que sont les régimes autoritaires et quels types ils peuvent prendre est un sujet couvert par une large littérature en sciences politiques (Dahl, 1973; Linz, 2006), où on fait généralement référence aux opportunités de la compétition (la contestation) et à la participation politique. Pour des comparaisons internationales, les indicateurs que nous pourrions retenir touchent à la nature du régime, mais aussi à sa stabilité car la longévité des dirigeants est synonyme de durabilité du régime.¹¹⁵ Il existe désormais de nombreux indicateurs permettant de saisir la nature non démocratique des régimes politiques. Nous pouvons citer en premier les indicateurs des grands organismes internationaux tels l'indice *Voice and Accountability* de la Banque mondiale qui cherche à mesurer à quel point les citoyens d'un pays sont en mesure de participer à la sélection de leur gouvernement; la classification de la *liberté politique* à travers les droits politiques et les libertés civiles par Freedom house; l'indice *Democracy Status* (notamment le critère de participation politique) de la Bertelsmann Foundation qui classe les pays en fonction de l'indice de transformation politique, i.e. les progrès accomplis par les

¹¹⁴ Disponible gratuitement sur <http://www.cepii.fr/francgraph/bdd/institutions.htm>

¹¹⁵ Nous discuterons les éléments de la dynamique dans le dernier chapitre de cette thèse.

pays sur la voie de la démocratisation. Les mesures les plus utilisées en la matière restent celles de *Polity* compilées au Colorado State University.

Régimes politiques dans le monde, Polity IV

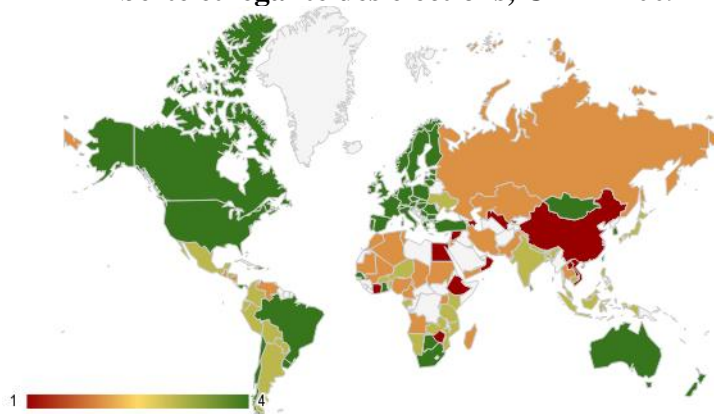


Source: Center for Systemic Peace Global Report 2011

Le projet classe les pays en trois catégories: démocratie, autocratie et anocratie - catégorie intermédiaire qualifiant "un mixte incohérent des traits et pratiques à la fois démocratiques et autoritaires" (Marchall, Cole 2011). Cette catégorie est pertinente pour une analyse en termes du néo-patrimonialisme car elle capture non seulement la concentration politique mais également la caractéristique fondamentale de tels systèmes: celle des régimes hybrides combinant les éléments de gouvernance moderne et traditionnelle. Selon les enseignements de Polity IV, les régimes d'Arabie Saoudite et du Qatar sont qualifiés de « *fully institutionalized autocracies* », d'autres monarchies héréditaires (Monaco, Jordanie, etc.) mais aussi des pays au régime non compétitif (Chine, Biélorusse, Azerbaïdjan, Kazakhstan, etc.) s'en approchent au niveau des scores établis. Les chercheurs soulignent le nombre jamais atteint depuis la Seconde guerre mondiale des régimes démocratiques, ils sont situés pour l'essentiel dans les pays de l'OCDE, l'Amérique Latine et le sud de l'Afrique.

Dans la même logique, les *processus électoraux* (si tels il y a) nous renseignent sur la présence des éléments néo-patrimoniaux dans les systèmes politiques, car ils sont censés être indicateurs du développement de la démocratie (Huntington, 1991, Diamond 2002). Sur la base de l'expérience africaine, les chercheurs (Van de Walle, 2003) ont montré à la fois l'importance symbolique d'une victoire aux élections, la faiblesse du discours idéologique là où les clivages sont ethniques ou régionales, ainsi que la présence d'un parti dominant entouré de petits partis (souvent créés pour donner l'apparence de la démocratie). Il est alors nécessaire de regarder les méthodes du choix des chefs d'État, l'importance de la concurrence (réelle) pour le poste suprême, le score des gagnants et le nombre de tours, l'ampleur de la participation, le soupçon de fraudes, etc. Ci-dessous une présentation de appréciation de la légalité et de la liberté des élections dans le monde avec les indices d'IPD par CEPPII:

Liberté et légalité des élections, CEPPII 2009



Source: Construction auteur avec IPD 2009

Légende: 1=faible liberté, faible légalité à 4=forte liberté, légalité

Nous pouvons ainsi constater que si les systèmes électoraux sont établis dans quasi tous les pays, une grande partie d'entre eux connaissent d'importantes défaillances au niveau de la légalité et de la liberté des élections. Seulement une cinquantaine de pays (essentiellement les pays de l'OCDE) connaissent des appréciations les plus positives.

La mise en place officielle d'une élection n'est pas synonyme de système démocratique, un choix réel doit s'offrir à la population qui, de son côté, doit croire que sa participation a un impact sur les processus politiques. Ainsi, une réélection d'un président dès le premier tour, avec une forte abstention mais avec un score écrasant, dont les fraudes sont décriées par les observateurs indépendants (OSCE, ONU, ONG locales) est le scénario classique des États néo-patrimoniaux. Ci-dessous quelques exemples des présidents dont les élections s'inscrivent dans ce scénario,

Les présidents les mieux élus

Nom	Pays	Dates	Résultat	Candidats
Abdelaziz Bouteflika	Algérie	1999	73.76%	Sept
		2004	84.99%	Six
		2009	90.23%	Six
Heydar Aliyev Ilham Aliyev (fils)	Azerbaïdjan	1993	98.8%	Six
		1998	76.11%	Huit
		2003	79.84%	Sept
		2008	88.73%	Sept
Mohammed Hosni Moubarak	Égypte	1999	79%	Unique
		2005	88.57%	Dix
Teodoro Obiang Nguema Mbasogo	Guinée-Équatoriale	1989	99.96%	Unique
		1996	99%	Cinq
		2002	97.1%	Cinq
		2009	96.7%	Cinq
Noursoultan Abichevitch Nazarbayev	Kazakhstan	1991	98.7%	Unique
		1999	80.97%	Cinq
		2005	91.15%	Cinq
		2011	95.55%	Quatre
Zine el-Abidine Ben Ali	Tunisie	1989	99.27%	Unique
		1994	99.91%	Unique
		1999	98.01%	Trois
		2004	94.49%	Quatre
		2009	89.62%	Quatre
Ali Abdallah Saleh	Yémen	1999	96.3%	Deux
		2006	77.2%	Deux

Source: Construction auteur à l'aide de IFES Election guide et ACE Electoral Knowledge Network ¹¹⁶

Nous ne citons ici que des exemples extrêmes, aisément observables avec les informations sur les résultats, le nombre de candidats, de tours, les taux de participations, etc. D'autres exemples, moins flagrants « numériquement » mais tout aussi éloignés des dogmes démocratiques, sont nombreux. Nous pensons notamment à l'exemple de la Russie sous Poutine où de grands efforts pour se donner l'apparence d'un régime compétitif ont été réalisés (voir l'histoire de la création du parti Russie Unie) mais de nombreux spécialistes (organisations internationales, communautés scientifiques, ONG locales, etc.) reconnaissent la domination néo-patrimoniaire du régime.

La structure des ministères et le rôle des personnalités d'État (conseillers, secrétaires d'État, etc.) sont un autre indicateur de la pénétration néo-patrimoniaire. En effet, comme il l'a été précisé, dans un tel système, le dirigeant s'assure la loyauté à l'aide de pratiques de patronage, notamment en distribuant les postes clés à ses proches. Nous pouvons ainsi analyser la *structure du gouvernement et les agences étatiques*, où le cabinet ministériel est souvent le point focal du système de clientélisme, en s'intéressant à la fois à répartition des forces entre

¹¹⁶ www.electionguide.org , www.aceproject.org

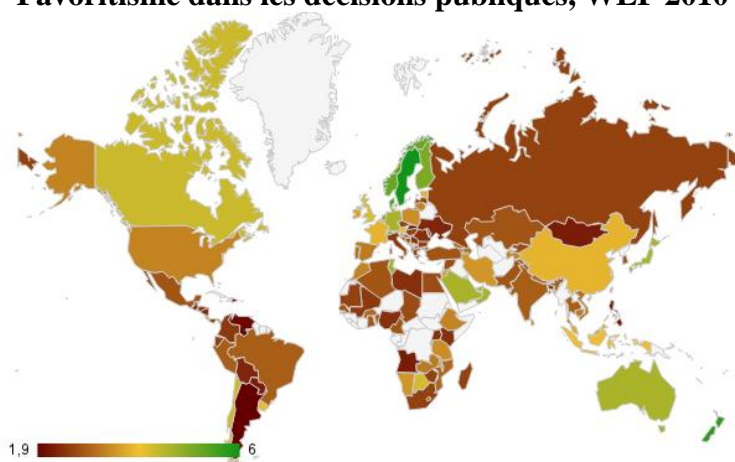
les ministères (par exemple l'emprise des ministères de l'Intérieur et/ou de Défense dans des autocraties militaires), leur nombre et la taille, mais surtout les personnalités en haut des hiérarchies. Les exemples les plus flagrants concernent les situations où les postes les plus importants sont occupés par des membres de la famille. Non pas que les parents des dirigeants ne peuvent pas être compétents, mais dans le cas des systèmes néo-patrimoniaux, on assiste à l'instauration dans les institutions d'apparence démocratique (recrutement selon compétences) d'une dynastie familiale dans le style des monarchies patrimoniales classiques (attribution selon l'appartenance). Nous pouvons citer de nombreux exemples: le clan Nazarbayev (Kazakhstan) où la fille contrôlait les médias, un gendre les forces de sécurité, un autre, une grande part de l'économie; le clan de Karimov (Ouzbékistan) où sa fille est le visage de la diplomatie uzbeke, du business et de sa culture; le clan Ben Ali (Tunisie) qui avait mis la main sur tous les fleurons de l'économie, etc. En dehors de la famille, les dirigeants nomment aussi des amis proches, des liens pas forcément évidents à voir mais avec une étude approfondie les réseaux de loyauté sont observables. La plupart du temps, ces personnalités cumulent divers postes clés, ce qui est l'expression de la concentration des pouvoirs.

L'appareil de l'État

Les caractéristiques de l'*administration publique* sont l'un des principaux indicateurs du néo-patrimonialisme. En effet, dans un tel système, on observe tout d'abord une grande taille de la bureaucratie, liée entre autre aux pratiques du clientélisme, et une faible efficience de l'appareil. Toutefois, l'appareil bureaucratique est certainement l'indicateur le plus variable d'une région à l'autre. En effet, du fait des divers héritages historiques, nous pouvons observer des bureaucraties hypertrophiées en Afrique, prédatrices dans l'ex-URSS, instrumentalisées en Amérique Latine ou encore autonomes et coopératives en Asie du Sud (Bach, Gazibo 2011); le dénominateur commun repose sur l'usage privatif d'une fonction publique. Des travaux académiques ont cherché à mettre en évidence la nature non wébérienne des bureaucraties des pays en développement (Rauch, Evans 2000; Dahlström *et al.*, 2011) et des indices établis par des organismes internationaux offrent un aperçu comparatif de telles administrations. Nous avons parlé de certains d'entre eux tout au long de cette thèse, rappelons ceux de la Banque mondiale de *Government Effectiveness* qui se portent sur la qualité de la bureaucratie, de la compétence des fonctionnaires, de l'indépendance de la fonction publique face aux pressions politiques, *Bureaucracy Quality* composante de l'indice du risque politique de l'ICRG, l'indice de WEF sur le gaspillage dans les dépenses publiques.

Capter l'existence des pratiques clientélistes, propres aux systèmes néo-patrimoniaux, avec des données et des statistiques officielles n'est pas évident. Seules des études approfondies des cas permettent mettre en lumière des éventuels éléments du *favoritisme* dans l'exercice des fonctions publiques. Par exemple, une analyse systématique de la distribution des ressources publiques (projets de développement, investissements, subventions, etc.) aux régions, ethnies ou groupes particuliers combinée à l'examen des attributions des postes clés du cabinet d'État peuvent procurer des indications sur l'utilisation privée des ressources publiques. Du fait de la gestion patrimoniale des affaires publiques, i.e. confusion des sphères publique et privé, l'appropriation privée des ressources publiques, le clientélisme, etc., les finances de l'État sont en mauvais État, tant au niveau des dépenses que des recettes. Les revenus fiscaux (et l'estimation de l'évasion fiscale) est alors un indicateur complémentaire pour percevoir des pratiques de favoritisme et de clientélisme. En outre, les indices de corruption (TI, BM) tentent généralement d'intégrer dans leurs estimations les pratiques de favoritisme, toutefois ils ne se portent pas exclusivement sur le clientélisme, ce qui introduit un biais. Des indices sont proposés par WEF dans ses rapports annuels sur le détournement des fonds publics et les pratiques de favoritisme dans les décisions publiques, nous présentons ici ce dernier indice:

Favoritisme dans les décisions publiques, WEF 2010



Source: Construction auteur avec WEF The Global Competitiveness Report 2010-2011

Légende: 1 = toujours, 7 = jamais

Les estimations de WEF¹¹⁷ montrent que peu de pays sont épargnés des pratiques de favoritisme, nous pouvons distinguer notamment les pays scandinaves, tandis que Argentine ou Yemen, pays d'Afrique du Nord et centre ou les pays de la CEI connaissent les pires appréciations.

Ensuite, la taille et la structure des *entreprises publiques* peuvent également fournir des informations sur la pénétration néo-patrimoniale du système étatique. En effet, compte tenu des principaux mécanismes de fonctionnement des systèmes néo-patrimoniaux, le contrôle de l'économie (comme de toutes sources de richesses) est indispensable aux dirigeants afin de maintenir leurs pouvoirs. Alors, la place de l'État dans l'économie est généralement écrasante (voir par exemple les indices de Fraiser Institute)¹¹⁸, ceci à travers la nationalisation des secteurs stratégiques et rentiers, mais aussi dans les secteurs dynamiques tels que les banques et la finance. D'une manière globale, dans un système néo-patrimonial, la structure de l'économie est caractérisée par une concentration autour des conglomérats publics ou oligarchiques, contrôlant l'essentiel de l'économie, et où les PME se battent pour exister. Lorsque la propriété des oligarques domine, il est fréquent d'observer de nombreuses participations croisées entre les grandes entreprises (directement ou par le biais des filiales) et les mêmes personnalités dans les conseils d'administration. Les relations de loyauté clientéliste réunissant les membres de l'élite politique et économique se traduisent alors par une structure informelle des rapports économiques (Schlumberger, 2008) très éloignée des mécanismes de concurrence mais basée plutôt sur l'entente et la collusion.

État de droit

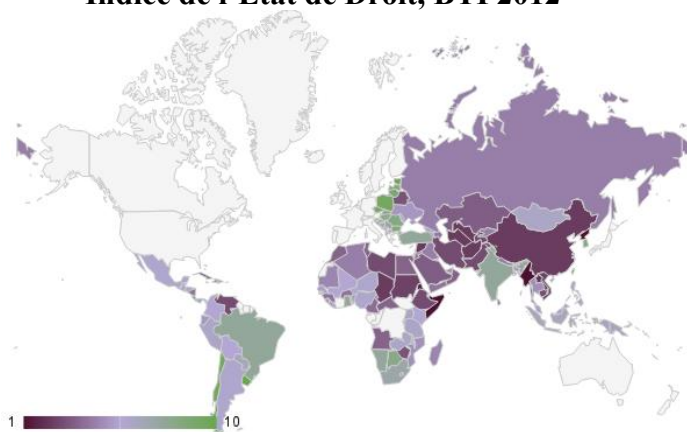
L'indépendance de la justice par rapport au politique et les « puissants », ainsi que son efficacité sont des indicateurs incontournables des systèmes néo-patrimoniaux. En effet, de tels systèmes sont caractérisés par un faible *rule of law* où l'*appareil judiciaire* est aisément manipulé par les personnalités en haut de l'État, où la loi ne s'applique pas à tout le monde et certains en sont au-dessus et où la corruption gangrène tout le système judiciaire de haut en bas. Des études de cas permettent de mettre en lumière ce genre de particularités. Par ailleurs, il existe des appréciations avec divers indices. Ainsi, la Banque mondiale propose l'indice de *Rule of Law* (WB, WGI) mesurant la réussite d'une société à développer un environnement dans lequel des règles équitables et prévisibles forment la base d'interactions économiques et sociales; le WEF sur l'indépendance de la justice; nous retiendrons l'indice du même nom de

¹¹⁷ To what extent do government officials in your country show favoritism to well-connected firms and individuals when deciding upon policies and contracts? 1 = always show favoritism; 7 = never show favoritism

¹¹⁸ Fraiser Institute, Economic Freedom of the World, <http://www.freetheworld.com>

la Bertelsmann Foundation (BTI, 2011) cherchant à capturer la séparation des pouvoirs, l'indépendance du judiciaire, les abus des pouvoirs et la force des droits civils:

Indice de l'État de Droit, BTI 2012



Source: Construction auteur avec Transformation Index BTI 2012¹¹⁹
Légende: 1 = faible, 10 = fort; Pays de l'OCDE ne sont pas couverts

La qualité de l'État de droit est généralement reconnue comme forte dans les pays de l'OCDE, et dans l'UE. La situation est sensiblement plus grave dans les pays de la CEI, l'Asie du nord, en Orient ou en Afrique notamment du nord. Il s'agit généralement d'estimations de perception globale comprenant les diverses composantes du *rule of law*, une analyse minutieuse avec les divers indices permet de mettre en lumière des faiblesses précises (législation, justice, etc.).

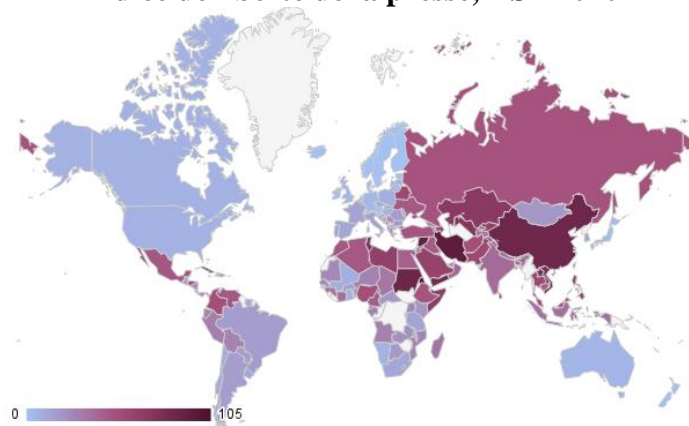
De la même manière, le *système législatif* et la qualité de la législation sont des composants du *rule of law* et peuvent être mobilisés en tant qu'indicateurs de la pénétration néo-patrimoniale. D'un côté, le rôle et la place du parlement dans de tels systèmes sont fréquemment réduits au minimum, autrement dit les élections législatives souffrent du manque de représentativité (les partis, les fraudes, etc.), les postes de députés peuvent être « distribués » selon les logiques clientélistes, alors les activités du parlement ne sont ni indépendantes ni performantes. Compte tenu du contexte historique (décolonisations, transitions, etc.) des systèmes néo-patrimoniaux, la législation est souvent marquée par des incohérences et des flous, où certaines lois n'existent que sur le papier et d'autres sont créées pour être propices à une mauvaise interprétation et donc opportunes pour l'extorsion. La législation est un instrument de domination néo-patrimoniale par le biais de la manipulation permettant l'acquisition des statuts particuliers, l'application sélective des lois contraignantes et le maintien des *statu quo* dans la répartition des pouvoirs. Ceci est particulièrement crucial dans le domaine des droits de propriété et de réglementation des activités économiques en général. L'expérience des pays en transition a montré comment la capacité des élites à manipuler le cadre légal permet de conforter les positions acquises et d'assurer le contrôle des rentes et des richesses (Samson *et al.* 2006; Zagainova, 2012). Comme indices des faiblesses du cadre légal, nous pouvons mobiliser les enquêtes sur l'environnement des affaires de *Doing business* et BEEPs de Banque mondiale, l'indice *Law and Order* issue du risque politique établi par ICRG, ou encore la protection des droits de propriété construit par WEF.

Enfin, dans cette catégorie nous retenons également l'existence et le rôle des *contre pouvoirs* comme indicateur du néo-patrimonialisme. En effet, comme nous l'avons précisé auparavant la société civile, dans sa conception globale, est faible dans les systèmes néo-patrimoniaux. Nous pouvons alors regarder la quantité et le type des ONG locales (mis en perspective avec la présence des ONG étrangères), la réglementation concernant l'association et les

¹¹⁹Bertelsmann Stiftung (ed.), *Transformation Index BTI 2012: Political Management in International Comparison*, Report 2012, 140 p.

manifestations, ainsi que la liberté de la presse. Ils existent des statistiques pures sur les ONG demandant un traitement analytique, mais aussi des indices comme celui de Bertelsmann Foundation qui propose une appréciation du capital social (conception à la Putnam) en tant que composante de l'intégration socio-politique.

Indice de liberté de la presse, RSF 2010



Source: Construction auteur Press Freedom Index 2010, Reporteurs Sans Frontières
Légende: 0 = bonne situation, 100 = situation grave

La liberté de la presse est un indicateur aisément observable, d'autant plus que de nombreuses organisations (Reporteurs sans frontières, Open society institute, etc.) effectuent un monitoring dans les pays à travers le monde. Nous présentons ici l'indice de la liberté de la presse établi par les reporters sans frontières qui d'ailleurs élaborent régulièrement le palmarès des 41 prédateurs de liberté de l'information.

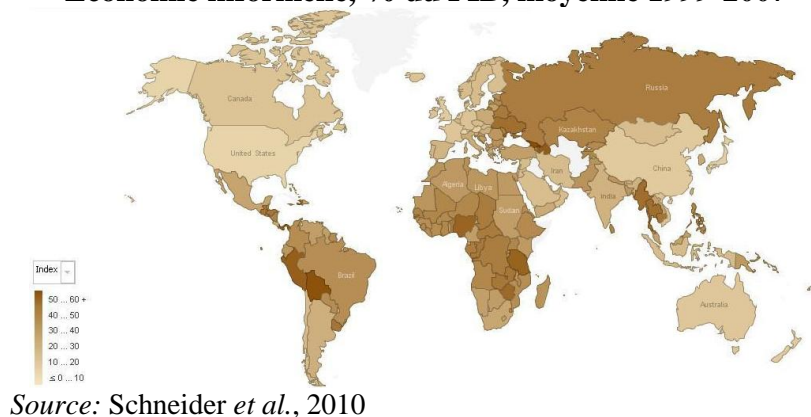
Structure de l'économie

Il est important de citer également des indicateurs du néo-patrimonialisme en matière de moyens de production et d'activités marchandes. Nous l'avons déjà évoqué, l'économie de tels États est fortement concentrée, avec une forte présence des conglomérats industriolo-financiers et faible des PME, ainsi qu'une instabilité des droits de propriété et de l'environnement légal des affaires. L'absence de frontière claire entre les sphères publique et privée dans la manière de gouverner conduit à la concentration des pouvoirs et à l'interchangeabilité des ressources politiques et économiques, par conséquent, l'économie – qu'elle soit de propriété publique ou privée – est assujettie aux désirs personnels des dirigeants. La **concentration économique** nourrit le néo-patrimonialisme lorsqu'elle est issue de la distribution arbitraire des richesses de l'État en fonction des liens personnels entre les dirigeants et l'élite économique, elle est alors l'expression de la gestion patrimoniale des ressources. Ainsi une forte part du secteur privé dans l'économie n'est pas forcément signe de la concurrence et de l'économie de marché, dans les systèmes néo-patrimoniaux, elle permet aux personnes proches du pouvoir de s'enrichir (privatisations douteuses, subventions publiques, réductions fiscales, etc.) et ainsi, financer ultérieurement les activités politico-économiques des protecteurs (voir l'exemple de la Russie et les élections de Eltsine en 1996). Lorsque l'essentiel de l'économie est entre les mains de l'État on s'approche alors souvent des formes dictatoriales des États néo-patrimoniaux.

Dans un contexte de faible État de droit, un environnement des affaires hostile et de fortes inégalités sociales, l'**économie informelle** se développe parfois au point d'être plus importante que l'économie officielle. De nombreux facteurs propices au développement de l'économie parallèle sont présents dans les systèmes néo-patrimoniaux: les faiblesses du système fiscal tant au niveau de son adéquation avec les capacités locales que de son fonctionnement, une régulation des activités économiques arbitraire et prédatrice, la mauvaise

qualité des services publics due aux faibles ressources fiscales du pays, la législation changeante et contradictoire, l'existence des réseaux informels de solidarité, les inégalités sociales, etc. Par essence, l'économie informelle est difficilement mesurable et les estimations par pays varient en fonction du choix de la définition au départ (activités parallèles, criminelles, illégales, etc.). Il existe toutefois des estimations partielles académiques et institutionnelles telles que les travaux de l'équipe de S.Johnson et D.Kaufmann de la Banque mondiale ou ceux de F.Schneider utilisés par le FMI¹²⁰.

Economie informelle, % du PIB, moyenne 1999-2007



Les travaux de l'équipe de Schneider *et al.* (2010) fournissent des estimations récentes pour l'essentiel des pays du monde, ils offrent une appréciation de l'économie parallèle, i.e. activités économiques axées sur le marché légal, mais délibérément cachées aux autorités. La part de l'économie informelle dans le PIB est la plus importante en Afrique Sub-saharienne, en Amérique latine du nord-ouest et dans les pays en transition de la CEI.

Nous pouvons ainsi résumer les principales caractéristiques d'un État néo-patrimonial et les principaux indicateurs qui peuvent être mobilisés pour apprécier la pénétration des logiques néo-patrimoniales au sein d'une société:

Tableau 3.5: Eléments constitutifs d'un État néo-patrimonial

Caractéristiques	Description	Indicateurs
<i>Distinctives</i>		
Régime politique	Concentration des pouvoirs politiques dans les mains de l'exécutif, élections non libres	- Autoritarisme - Liberté des élections - Contre-pouvoirs
Clientélisme	Pratique de politique de patronage, établissement des réseaux de clientèle et de loyauté	- Favoritisme, népotisme - Estimations de corruption - Investissements et dépenses publiques - Attribution des postes d'État clés
Bureaucratie	Appareil bureaucratique important, ne remplissant pas les critères "wébériens"	- Qualité des services publics - Politique de recrutement - Détournement des fonds publics
Société civile	Société civile peu développée, manque de respect des droits fondamentaux	- Liberté de l'expression et de rassemblement - OSC, médias et associations - Instrumentalisation des ONG

¹²⁰Johnson S., Kaufmann D., Zoido-Lobaton P., « Regulatory discretion and the unofficial economy », *American Economic Review*, Vol.88, n°2, 1998; Friedman E., Johnson S., Kaufmann D., Zoido-Lobaton P. "Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries", *Journal of Public Economics*, Vol.76, 2000, pp.459-493. Schneider F., « Shadow economies around the world : what do we really know ? », *European Journal of Political Economy*, Vol.21, n°3, 2005

<i>Associées</i>		
État de droit	Faiblesse de la domination légale-rationnelle, emprise du pouvoir sur la justice et le parlement	<ul style="list-style-type: none"> - Qualité de l'appareil judiciaire - Qualité et stabilité de la législation - Indépendance des pouvoirs - Régulation des activités économiques
Structure de l'économie	Concentration économique, liens forts avec le politique	<ul style="list-style-type: none"> - Entreprises publiques et présence de l'État - Oligarchies, conglomérats et PME - Droits de propriété privée - Economie informelle

Source: Construit par l'auteur

Avec les outils théorico-méthodologiques que nous venons de mettre en lumière, nous pouvons apprécier l'importance des logiques néo-patrimoniales au sein des sociétés contemporaines. En mobilisant une série d'indicateurs quantifiables, il est ainsi possible d'estimer à quel point un pays s'éloigne des standards démocratiques pour s'approcher de l'idéal type de néo-patrimonialisme. De notre point de vue, cet idéal-type est largement plus pertinent que celui de la démocratie pour analyser les phénomènes socio-économiques comme la corruption dans la majorité des pays du monde. En effet, de nombreux auteurs (Erdmann, Engel 2007 ; Clapham, 1985) ont souligné le fait que le néo-patrimonialisme semble être la forme la plus courante de gouvernance dans les pays hors OCDE. Nous cherchons à nous préserver de tomber dans le travers du préjugé que tous les pays non occidentaux sont des États néo-patrimoniaux à l'opposé d'une démocratie et d'une économie de marché. Toutefois, les logiques et les pratiques existent partout, à des degrés variables, et à l'aide de certains indicateurs, nous pouvons avancer que le néo-patrimonialisme est fortement présent dans les pays d'Afrique, de la CEI, du Moyen Orient et désormais, dans une moindre mesure, dans les pays d'Asie (hors centrale) et d'Amérique latine. Nous soutenons ainsi l'idée que le néo-patrimonialisme est tellement courant dans le monde actuel, qu'il est davantage la règle du fonctionnement des systèmes politico-économiques des pays hors OCDE plutôt que l'exception.

La troisième vague de démocratisations commencée dans les années 1970 et ayant abouti à l'éclatement de l'URSS n'a que rarement réussi la construction des États démocratiques avec une économie de marché dans le style des États occidentaux. En effet, les évolutions de nombreux pays en développement et émergents dans l'histoire récente ont conduit à des régimes hybrides mêlant à la fois des traits de la gouvernance traditionnelle et moderne. C'est ainsi que le concept du néo-patrimonialisme s'est diffusé dans les sciences sociales. Ce concept néo-wébérien tente à fournir une méthode d'analyse de ces systèmes mixtes où les dogmes occidentaux sont réinterprétés à la manière locale. Développé par les chercheurs en sciences politiques (Médard, Chabal, Dalloz, Bratton, Von de Walle), le néo-patrimonialisme désigne un régime avec des institutions formelles calquées sur les standards des pays donateurs de fonds, mais en pratique, l'élite dominante contrôle les processus étatiques, s'accapare les pouvoirs politiques et économiques, elle maintient ses positions grâce aux réseaux des clients loyaux. Nous avons mis en lumière les principales caractéristiques structurelles du néo-patrimonialisme: concentration des pouvoirs, prolifération du clientélisme notamment dans l'administration publique, faiblesse de la société civile; et avons cité quelques indicateurs permettant d'apprécier la pénétration néo-patrimonial dans un système. Avec ces outils, nous posons l'hypothèse qu'en dehors des pays de l'OCDE, il est plus pertinent de raisonner en termes d'État néo-patrimonial que de l'idéal type démocratique des sociétés modernes.

Conclusion section 3.3

Dans cette troisième section, nous avons fait évoluer la grille analytique de la nature des États contemporains et du type de relations entretenues avec la société. L'objectif de cette révision méthodologique est de nous doter d'outils pertinents pour l'étude des phénomènes politico-économiques tels que la corruption, où notre conception de l'État et des structures publiques influence l'interprétation des enseignements qu'on en tire. L'orthodoxie de la corruption se fonde sur les dogmes du modèle universaliste de l'État « à l'occidentale » en supposant qu'il s'agit du système d'arrivée pour les pays en développement. Il est alors supposé que la corruption sera (quasi) éradiquée lorsque les pays s'aligneront sur le modèle de l'État-nation occidental en termes de modes de légitimation et de la primauté du droit.

Nous avons présenté ici les grands lignes du modèle canonique de l'État à travers ses principales dimensions constitutives, à savoir l'identité nationale, la souveraineté, l'État de droit et la fiscalisation de l'économie. Le modèle de l'État-nation a été proposé comme universel aux pays accédant à l'indépendance et étant en quête de modèles et de soutien financier. Toutefois, comme nous l'avons illustré ici, l'importation et la greffe du modèle s'est heurté à de nombreuses résistances (diverses selon les contextes) et n'a que rarement produit les résultats escomptés. De nombreux dysfonctionnements (relativement au modèle ethnocentrique) sont apparus dans les nouvelles démocraties: fractures sociales, conflits armés, justice des plus forts, capitalisme sauvage, économie parallèle, etc. Afin de saisir les dynamiques et les caractéristiques de ces pays dont l'État fonctionne mal, il est nécessaire de changer notre mode d'analyse et de s'éloigner des visions classiques d'un État moderne. Le concept néo-wébérien du néo-patrimonialisme offre une grille d'analyse appropriée aux réalités des pays émergents.

Il est dit d'un État qu'il est néo-patrimonial lorsqu'un ensemble d'institutions publiques (élections, administrations publiques, etc.) sont mises en place, il y a une apparence de système démocratique, mais en pratique, la frontière entre sphères publique et privée est confuse, les relations de patronage se répandent dans l'ensemble des organes publics et dans la société, les ressources de l'État servent les intérêts privés des dirigeants. Il s'agit d'un système mixte ou hybride mêlant le moderne et le traditionnel, il a été le mieux observé sur le continent africain mais il est également présent dans le reste du monde. La littérature en sciences politiques et économiques, désormais de plus en plus importante, s'est penchée sur les caractéristiques structurelles de ces systèmes néo-patrimoniaux. Nous avons mis en avant la concentration des pouvoirs politiques et économiques, l'émergence des structures clientélistes comme principal mode de gouvernance, un appareil étatique manipulé, incohérent et inefficace, ainsi qu'une société civile soit embryonnaire, soit réduite au silence. En plus de ces caractéristiques, nous avons listé quelques indicateurs quantifiables qui permettent d'apprécier le degré de la pénétration néo-patrimonial au sein d'un système politico-économique. Même une rapide observation à l'aide de ces indicateurs permet de défendre l'idée que le néo-patrimonialisme est largement présent dans les pays hors OCDE. Pour pouvoir réellement apprécier l'importance des pratiques néo-patrimoniales dans un pays, une étude minutieuse du terrain est indispensable, néanmoins en termes comparatifs certains indices peuvent être mobilisés à titre illustratif. En saisissant les États avec le concept du néo-patrimonialisme, nous pourrions mettre en lumière de nombreux facteurs et mécanismes de la corruption et de son enracinement.

Conclusion Chapitre 3

Nous avons consacré ce chapitre à l'indispensable reconstruction méthodologique de l'analyse de la corruption. Dans ce but, nous avons cherché à nous éloigner des approches normatives et universalistes en termes d'individualisme méthodologique, de rationalité utilitariste ou de coordination marchande. Nous avons ainsi reconstruit les hypothèses fondamentales sur la rationalité et la détermination des actions individuelles. Pour nous, toute action ne peut se comprendre en dehors du contexte où elle se déroule. Chaque contexte, ce sont à la fois la culture et les structures sociales, il est donc porteur d'un ensemble de normes et règles plus ou moins formelles de comportement. Les institutions informelles, telles que les traditions, les coutumes ou les routines, déterminent les organisations qui vont émerger dans une société ainsi que des prescriptions comportementales pour les individus. De plus, les individus sont influencés par les valeurs, les traditions et les codes de conduites de leur environnement social direct, i.e. par leurs appartenances. En effet, l'individu n'est pas un atome, il fait partie d'une famille, d'un club, d'une école, etc. L'ensemble de ces relations définissent l'individu, lui procurent des moyens d'actions et influencent ces décisions. Plus encore, ces structures sociales ou les « réseaux relationnels », constituent la principale unité d'analyse dans l'examen de la relation entre l'État et la société, le cœur de la compréhension de la corruption. Ainsi, à l'aide des enseignements des écoles hétérodoxes de sciences sociales contemporaines, nous avons élaboré dans ce chapitre une boîte à outils théoriques pour une approche structuro-institutionnaliste de la corruption.

En premier lieu, il nous semblait indispensable de nous éloigner des réflexions en termes d'individualisme méthodologique pur dont nous avons montré les faiblesses pour l'interprétation de la corruption, mais sans tomber dans le déterminisme de l'holisme méthodologique. Avec la volonté d'adopter une approche alternative, nous nous orientons vers l'holindividualisme méthodologique. Il s'agit d'une perspective qui marie certains apports des deux principales méthodologies des sciences sociales. Développée depuis la fin des années 1990 par les académiques français, elle consiste à coupler un moment holiste et un moment individualiste sans préséance de l'un sur l'autre ; elle reconnaît, en effet, une interaction mutuelle entre les individus et les structures sociales. Le schéma explicatif est alors circulaire où les structures et le contexte sociaux déterminent les comportements individuels, et c'est à travers l'action des individus que les structures existent et évoluent. L'inspiration vient de l'idée sur la dualité structurelle qui est à la fois la condition et le résultat des pratiques qui constituent les systèmes sociaux, autrement dit le structurel est le fruit de la répétition d'interactions, qu'il contraint par la suite. L'élément clé de ce raisonnement c'est que les institutions jouent le rôle de médiation. Le comportement individuel est influencé par les normes et les règles formelles et tacites de la société où il évolue, l'hypothèse centrale de notre raisonnement est alors que la rationalité des acteurs est contingente du contexte social dans lequel ils sont situés et qu'ils contribuent aussi à construire. Nous abandonnons donc l'*homoeconomicus* et raisonnons en termes de rationalité située, qui est à la fois procédurale et subjective et où les institutions (règles, normes et autres dispositifs collectifs cognitifs) encadrent et servent de support aux décisions individuelles. Ainsi, avec la *méthodologie holindividualiste*, nous sommes amenée à préférer le paradigme de l'*homo institutionalis*, où la principale hypothèse concernant les comportements individuels est que les individus suivent des règles, quelles que soient ces règles.

Adopter une approche institutionnaliste nécessite un positionnement par rapport aux divers courants institutionnalistes existants quant aux hypothèses sur le contenu, le rôle et la dynamique des institutions. Nous nous orientons vers le programme de recherche de l'institutionnalisme socio-historique selon lequel les institutions jouent un rôle crucial dans la formation des préférences et la définition des intérêts et pas seulement lors de décisions. Dans

cette perspective, les institutions sont constitutives des préférences des individus, leur effet dépend du contexte social et politique. L'idée clé que nous retenons pour la suite est que le complexe des institutions du politique et de l'économie est le principal facteur structurant le comportement collectif et les interactions sociales, façonnant ainsi la nature et le résultat des conflits entre les groupes d'individus et les acteurs organisés dont l'issue détermine la distribution des pouvoirs et des ressources dans la société; qui à son tour donnera des moyens d'action à ceux qui tenteront de modeler les institutions. Les institutions sont ainsi issues d'un processus historique marqué par diverses configurations politico-économiques et par des conflits de pouvoir – sources des changements. L'histoire – produit cumulatif de comportements individuels, d'interactions sociales et d'irréversibilités – a donc un caractère structurant des comportements. Un positionnement sous l'institutionnalisme socio-historique dans l'étude de la corruption nous amène à considérer à la fois les idéologies, les croyances ou modes de pensée qui permettent une justification des pratiques de corruption, ainsi que l'historicité de l'objet de l'étude renseignant sur les évolutions qui ont pu être propices ou fatales aux pratiques de corruption.

Le paradigme holindividualiste, fondamentalement institutionnaliste, nous amène à délaissier les réflexions en termes d'équilibre au profit d'une pensée « procédurale » et d'une théorisation basée sur l'histoire et les évolutions. Les comportements d'agents, y compris la corruption, découlent des préceptes, règles et procédures habituelles issues de l'expérience accumulée au cours du temps, les comportements sont des produits de modes de pensée et de schémas d'actions construits progressivement. Outre un calcul stratégique de coûts et avantages de chaque action, fondement de l'orthodoxie de la corruption, l'individu se repose dans ses choix sur une série de codes de conduites, d'habitudes comportementales, de normes informelles existant dans le contexte où il évolue et qui s'impose à lui. La compréhension de la corruption doit alors passer par le discernement des institutions informelles auxquels les individus sont soumis et qui les amènent à ce qui est appelé la corruption. Avec la méthodologie adoptée, nous pourrions accorder une attention nouvelle aux facteurs jusque-là négligés, tels que les traditions et leur impact sur les interactions économiques, relevant du contexte culturel et structurel de la corruption. Reconnaître la subjectivité de l'interprétation individuelle permet à l'analyse d'échapper au déterminisme tant d'individualisme que d'holisme méthodologiques. Avec le paradigme holindividualiste, nous pouvons penser en dynamique où on suppose qu'à certains moments de l'histoire, les individus sont plutôt guidés par les structures sociales, il y a une sorte d'inertie comportementale, et à d'autres, au contraire, ils sont actifs et modifient leur environnement institutionnel. Ainsi, des explications structurelles nous offrent un éclairage renouvelé sur les origines de la corruption. L'analyse de la répartition des ressources et des pouvoirs dans une société nous renseigne sur les luttes de pouvoirs, qui sont sources tant d'inerties que de changements, autrement dit sur les trajectoires d'évolution en matière de corruption.

En second lieu, en reconnaissant l'importance du contexte dans la détermination des actions individuelles, nous reconnaissons l'encastrement culturel et social de toute action. Ceci signifie que les rapports économiques ne sont jamais indépendants des relations de personne à personne et des facteurs extra-économiques. Si l'approche standard délaissie le contexte dans sa démarche, c'est parce que avec l'homo oeconomicus, l'individu n'a que des préoccupations instrumentales, maintenant des relations impersonnelles et contractuelles avec les autres acteurs. Sur le fond de la remise en question de la conception qu'a le mainstream d'une société moderne (qui correspond à l'avènement de l'individualisme comme modèle de société), nous renouvelons le paradigme en intégrant dans l'analyse la place des traditions et des appartenances sociales. Dans ce chapitre, nous nous sommes penchés d'un côté sur la question du comment le contexte culturel détermine les modes d'intégration des individus, et de l'autre en quoi le contexte social offre une mixité des modes de coordination des actions

économiques individuelles. Ainsi nous avons construit les outils théoriques pour réaliser une contextualisation de l'objet de l'étude.

Tout d'abord le contexte culturel, la culture qui comporte à la fois les idéologies et les schémas mentaux partagés, justifie une manière de penser, de vivre et d'interagir et de ce fait, elle détermine quel mode d'intégration et quels types d'organisations vont émerger dans une société. Si la vision classique ne considère que deux types de culture: moderne capitaliste et traditionnelle domestique, nous défendons l'idée que, dans chaque société, il y a un mélange quasi-unique de différents traits culturels. C'est ainsi que, dans chaque société, il y a des organisations qui sont porteuses de normes et de valeurs individualistes capitalistes, d'autres d'idéologies hiérarchiques, ainsi que de structures sociales qui incarnent les logiques communautaires (au sens de la culture du groupe). Ces tendances culturelles coexistent, se superposent et sont en compétition. Nous nous intéressons particulièrement à la fonction structurante de la culture quand elle est un déterminant de coordination et d'intégration sociale. Il est question ici de savoir comment la culture s'articule à la société. De cette manière, nous situons les institutions dans leur contexte culturel, ces institutions vont inspirer et autoriser un certain type de comportement. Ainsi on élargit notre compréhension des actions individuelles en ouvrant la porte aux diverses logiques qui influencent les individus au quotidien. En intégrant à l'analyse de la corruption les questions du contexte culturel, nous soulèverons les questions de l'impact des valeurs et des schémas mentaux à la fois sur les comportements individuels et sur l'émergence de certaines formes de structures sociétales (État néo-patrimonial, réseaux relationnels) propices au développement de la corruption.

Le contexte structurel, i.e. les structures sociales dans lesquelles les actions économiques sont encadrées, est en lien avec la culture locale et son influence relève du rôle des relations personnelles que les acteurs possèdent. De ce fait, nous n'adhérons pas à la vision dichotomique classique de la société moderne selon laquelle les individus sont libérés des liens sociaux et les interactions se fondent sur l'utilité et les bénéfices escomptés d'une coopération, nous pensons qu'au contraire, le lien social n'a pas disparu, et que tout fait économique est d'abord social et que les individus se définissent non seulement par leurs attributs mais surtout par leur relations. L'idée forte est que la rationalité des acteurs est tributaire de leurs appartenances aux divers groupes et réseaux sociaux, car ils sont porteurs d'institutions plus ou moins tacites encadrant les comportements des membres. En fait, les réseaux sociaux constituent une des formes d'organisation des relations sociales, permettant notamment une circulation des ressources, au même titre que le marché (contrats) ou la hiérarchie (obéissance), ils offrent ainsi un mode de coordination basée sur la confiance et la réciprocité. Nous avons ainsi mis en avant l'existence d'une coordination mixte des actions économiques, y compris ceux de la corruption. En effet, la corruption n'est que rarement une relation marchande, elle est même plus souvent basée sur la proximité et les liens personnels qui existent entre les protagonistes. Avec la question du contexte social, le phénomène de corruption soulève les questions sur la nature de la relation et sur les mécanismes de son fonctionnement qui passent par la coordination relationnelle. Nous accorderons ainsi une importance centrale au rôle des réseaux de relations dans la compréhension de la corruption.

Les structures relationnelles interviennent dans l'interface entre le niveau micro et macro, leurs formes et caractéristiques ont souvent une portée explicative dans l'analyse des phénomènes économiques. D'ailleurs, nous considérerons que les réseaux sociaux sont une unité fondamentale de l'analyse des relations entre l'État et la société, le cœur du phénomène de la corruption. Afin de mieux saisir les mécanismes de la corruption, il nous est apparu indispensable de réviser également notre conception de l'État moderne. Si le modèle occidental de démocratie et d'économie de marché, défini à travers ses diverses dimensions, sert d'étalon à l'analyse orthodoxe, son instauration dans les pays en développement a connu des succès très mitigés. Les évolutions dans l'histoire récente (décolonisations, transition,

etc.) ont produit des États hybrides assez éloignés des standards occidentaux. Dans ces systèmes, on observe un mélange entre les institutions modernes et traditionnelles qui conduisent aux structures d'apparence moderne (capitaliste et démocratique) mais reposant sur des logiques traditionnelles (domination traditionnelle, clientélisme, etc.). Nous avons caractérisé ici ce type d'États, appelés néo-patrimoniaux, et dont la nature est intimement liée à la corruption. Le caractère néo-patrimonial d'un système s'exprime dans la concentration et la personnalisation du pouvoir, dans la prolifération des réseaux clientélistes à toute la société, dans les faiblesses des critères wébériens d'une bureaucratie hypertrophiée, ainsi que dans la faiblesse de la société civile et les contre pouvoirs. Autant de caractéristiques propices à la corruption. Nous nous référerons à cet idéal-type de l'État néo-patrimonial, ce qui nous permettra de mieux saisir les enjeux et les mécanismes de la grande corruption.

Ainsi, dans ce troisième chapitre, nous avons reconstruit notre méthodologie analytique pour l'étude de la corruption. En révisant la théorie de l'action à l'aide des apports des écoles institutionnalistes et de la nouvelle socio-économie, nous avons procédé au changement paradigmatique. Les comportements sont guidés par des intérêts utilitaristes personnels, par des prescriptions et des représentations culturelles larges mais aussi par les codes de conduite des groupes auxquels on appartient. En effet, nous supposons dans nos analyses de la corruption que la dimension structurelle est primordiale, les comportements corruptifs suivent non seulement une logique de rationalité instrumentale mais aussi sont soumis à des contraintes structurelles liées aux structures sociétales (culture et réseaux sociaux) et étatiques. Nous avons établi les hypothèses sur la rationalité des acteurs et les modes de coordination, sur l'influence des structures sociétales et la nature des États modernes. Nous nous sommes ainsi doté d'outils théoriques pour étudier les acteurs, les mécanismes et les effets de la corruption avec une méthodologie holindividualiste (cadres structurels) et institutionnaliste.

Chapitre IV:

Corruption institutionnalisée, un nouveau concept

La conception de la corruption, telle qu'elle est proposée par l'approche orthodoxe, est la plus adaptée à l'analyse d'un phénomène surgissant dans les sociétés dites modernes, i.e. où un pouvoir central impose une domination légale-rationnelle, où les individus sont atomisés et les relations marchandes dominant les interactions. Toutefois, nous avons montré les limites des conceptions binaires de sociétés traditionnelles ou modernes, et avons mis en évidence les faiblesses de la portée de l'approche orthodoxe de la corruption dans les sociétés ne remplissant pas parfaitement les canons des démocraties occidentales. En nous appuyant sur les apports des chercheurs institutionnalistes et socio-économistes, nous avons cherché à relativiser cette opposition en montrant que les sociétés contemporaines ne correspondent pas aux idéaux-types et comportent, en proportions diverses, les éléments modernes et traditionnels ; c'est forcément un mixte. Cette dimension étant ignorée par l'approche orthodoxe, elle néglige alors nombre de facteurs de la prolifération des pratiques du favoritisme.

Nous avons mis en évidence comment les sociétés contemporaines articulent un mix des caractéristiques se reportant aux valeurs culturelles, aux modes d'organisation des interactions et à la nature même de l'État. En adoptant une démarche holindividualiste, nous retenons l'hypothèse que ces caractéristiques structurelles déterminent les comportements de corruption, qui à leur tour, renforcent ces structures. En effet, compte tenu de la rationalité procédurale et située des acteurs économiques, nous voyons les individus en tant que *homo institutionalis*, dont les actions suivent les règles, qu'elles soient formelles ou informelles. De cette manière, nous introduisons dans l'analyse de la corruption le rôle central des institutions informelles. Celles-ci sont le fruit d'une histoire propre à chaque pays et comprennent une série de prescriptions comportementales contenues dans la culture et les structures sociétales du contexte local ; ces dernières consistent à la fois en des formes sociales (communautés, groupes, réseaux) et des structures étatiques préexistantes. Ainsi, nous abordons le phénomène de corruption sous le prisme structuro-institutionnaliste, où ce comportement est expliqué par l'existence d'un ensemble d'habitudes, pratiques ou normes véhiculées par le contexte local. Les interactions individuelles sont alors organisées à l'aide de dispositifs de

coordination relationnelle dans lesquels les institutions informelles ont un rôle primordial. Nous présenterons ici la construction analytique de ce que nous appellerons la corruption institutionnalisée, qui est une forme organisée de corruption endémique et est profondément enracinée.

L'objectif de ce chapitre est donc de concevoir et de décrire le phénomène de la corruption institutionnalisée, ce qui nous oblige à déterminer le rôle des institutions informelles dans la propagation de la corruption, tout en sachant qu'elles sont inscrites dans les structures sociétales. Soulever la question des structures sociétales dans lesquelles la corruption évolue, amène à reconnaître que le phénomène comprend à la fois des aspects marchands et sociaux, monétaires et symboliques, impersonnels et relationnels, etc. Afin d'intégrer la dimension non-marchande de la corruption, il est nécessaire de changer de paradigme de référence, notamment sur la question de la nature de la rationalité des acteurs (valeurs et attitudes culturelles), de l'organisation des relations (à travers les réseaux et non les marchés), ainsi que sur les effets allocatifs et redistributifs (clientélisme systémique) de la corruption. De la sorte, nous mettons en lumière la complexité du phénomène de la corruption, dont les facteurs explicatifs révèlent autant les caractéristiques des organisations où elle a lieu (bureaucratie, marché public, etc.) que de la société elle-même dans sa globalité (idéologies, communautés, nature de l'État, etc.). Plus encore, en retenant la causalité circulaire dans notre méthodologie analytique, nous soulignons que, si la corruption résulte principalement des structures sociétales, elle est aussi la cause (de la survie) de ces structures caractéristiques d'un contexte. Autrement dit, la corruption est une conséquence des institutions en place, mais elle aide aussi à les maintenir puisque, par son existence, elle les confirme et les renforce. Là réside la clé d'une vision et la compréhension positive et dynamique de la corruption.

Nous présenterons notre approche théorico-analytique en quatre étapes. Dans un premier temps, nous posons les contours de notre démarche en définissant le concept de la corruption institutionnalisée et en exposant nos outils empiriques pour une analyse positive. Puis nous nous intéresserons aux fondements culturels de la corruption institutionnalisée où, en nous préservant de tout déterminisme, nous étudierons les attitudes envers la corruption qui expliquent une tolérance sociale pour le particularisme et le favoritisme. Ensuite, nous éclairerons les mécanismes d'une corruption institutionnalisée qui fait appel en majeure partie à une coordination relationnelle, où la confiance et la réciprocité sont les clés de voûte du fonctionnement. Enfin, en nous appuyant sur l'élaboration théorique des réseaux de corruption, qui se répandent à l'horizontale et à la verticale dans la société, nous nous pencherons sur les caractéristiques des États néo-patrimoniaux pour comprendre comment la corruption devient leur système de fonctionnement. Ainsi, ce chapitre offre les clés de la compréhension non statique du phénomène de corruption, à la fois au niveau micro et macroéconomique.

Section 4.1.

Contours de la démarche analytique de la corruption institutionnalisée

La vitalité de la corruption, c'est-à-dire sa résistance face aux politiques anticorruption, dans les pays émergents et en développement renvoie au problème de son profond enracinement dans les sociétés concernées. Dire que la corruption est enracinée ne signifie pas un fatalisme mais l'attention portée à ses formes profondes (*deep*) qui sont en lien avec la culture et les structures sociétales du pays. Nous nous intéresserons ainsi à la corruption qui est loin d'être une aberration, comme il est proposé par l'approche orthodoxe, mais qui est devenue une norme, connue et acceptée par tous. Notre ambition est ainsi de développer le concept de corruption institutionnalisée là où ce phénomène n'est pas un fait de vie mais au contraire un mode de vie. Pour cela, nous définirons tout d'abord ce qu'on entend par ce terme « corruption institutionnalisée » et en quoi il est différent des notions de corruption généralisée ou systémique. La principale distinction réside dans la nature organisée ou régulée de la corruption puisqu'elle repose sur des institutions véhiculées par les structures sociétales. La question institutionnelle ne se limite pas aux règles formelles, bien au contraire, les institutions informelles ont une place primordiale pour l'analyse et la compréhension des phénomènes socio-économiques comme la corruption. Notre construction analytique mobilisera tout au long des faits réels que nous puiserons dans les nombreuses études de cas des pays émergents et en développement, ainsi que dans les résultats obtenus lors de notre enquête de terrain, qui ont été traités en tant que statistiques descriptives et avec les méthodes exploratoires multidimensionnelles. Nous nous appuierons en particulier sur les expériences des pays en transition, à la fois pour la large palette des configurations politico-économiques qu'ils offrent et l'universalisme des problématiques (instaurer une concurrence, élaborer un cadre pour les opérations économiques, etc.) que leurs parcours a soulevé.

4.1.1. Définir le concept de corruption institutionnalisée

L'observation des dynamiques sociétales des pays d'Afrique, mais également d'Asie, d'Amérique Latine et surtout des pays en transition a amené de nombreux auteurs à reconnaître l'enracinement profond de la corruption dans la majorité des pays du monde. Ce constat nous a conduits à la volonté de construire une analyse d'une telle corruption, profondément ancrée dans la vie quotidienne d'une société. Nous parlerons alors de corruption institutionnalisée pour analyser ce phénomène. La corruption institutionnalisée n'est pas un concept clairement défini et accepté dans le milieu académique, mais le terme est désormais fréquent dans la presse et les discours officiels. Les auteurs ayant fait l'utilisation de ce qualificatif (Lucchini, 1995; Charap, Harm 1999; Timofeev, 2000; Médard, 2006) ont parlé d'une corruption systémique et/ou endémique dans un pays. On y fait référence à une corruption largement généralisée à tous les niveaux de la société au point de devenir une norme de comportement et non pas une exception. Toutefois, le corpus théorique de l'étude d'une telle corruption n'est pas encore formé, même s'il existe un certain nombre d'éléments (travaux théoriques capturant chacun un aspect ou un lieu particulier de ce phénomène. Notre ambition est de développer le concept de corruption institutionnalisée, où ce phénomène n'est pas un fait de vie (approche orthodoxe) mais au contraire un mode de vie¹²¹. L'idée sous-jacente ici est que la corruption, en tant que pratique sociale, ne peut se développer et avoir une ampleur conséquente que si elle est compatible avec le mode de vie de la société. L'objectif de cette approche consiste à comprendre la corruption comme un « fait de société »

¹²¹ Mentionné dans Caiden (1988)

au sens où elle est liée aux structures sociétales qui déterminent ses formes et sa propagation. Sans tomber dans l'holisme déterministe, nous chercherons à décrire le phénomène de la corruption en lien avec le contexte où il se généralise, autrement dit avec les structures sociétales au sens large. Une démarche historique est alors indispensable à l'explication du phénomène. Il est important de rappeler que notre démarche est positive, c'est-à-dire que parler de la corruption culturelle ou institutionnalisée ne signifie pas la justifier ou considérer qu'elle est acceptable, mais comprendre son encastrement afin de mettre en évidence les voies pour lutter contre un tel phénomène.

Lorsque la corruption devient « un mode de vie », elle est tout d'abord *généralisée* dans la grande partie des organismes publics et des secteurs d'activité économique, autrement dit dans la plupart des relations de l'État avec la société de haut en bas. Elle est donc très courante par opposition aux cas occasionnels et sporadiques de la corruption marchande décrits par l'approche orthodoxe. Lorsque la corruption devient permanente et persiste dans le temps, on parle d'une corruption *endémique* pour saisir son caractère chronique dans une économie. Le terme d'endémique est généralement employé pour qualifier les pays les plus corrompus du monde. Toutefois ces qualificatifs ne sont au fond que statistiques et ne bénéficient pas d'une portée explicative. Néanmoins, un élément descriptif pertinent est à retenir pour la suite dès maintenant : le fait que la corruption dans ces situations s'impose aux acteurs économiques. En effet, dans le cas d'une corruption endémique, du fait de l'importance du phénomène, elle est devenue une règle de comportement plutôt qu'une exception ; cela ne veut pas dire que tout le monde est corrompu, mais que la plupart le font dans la mesure où il est très difficile de fonctionner sans y recourir, le handicap étant trop important.

Une corruption largement répandue et persistante est donc un premier aspect d'un phénomène qui est devenu institutionnalisé. Une telle situation peut être synonyme de chaos, d'anarchie et de loi de la jungle lorsque, par exemple, le pays est en conflit militaire ou en pleine révolution, mais la plupart du temps, elle s'organise et se stabilise (par opposition à l'état anémique). Devenant un aspect essentiel des systèmes politique, économique et social, on dira alors qu'elle fait partie du système et l'on parlera de la corruption *systémique*. Il s'agit dans ce cas d'une situation où la majeure partie des organisations et des processus publics sont couramment dominés et utilisés par des individus et des groupes corrompus, les revenus illégaux étant une source indispensable des agents d'État, et où, pour la population, il n'y a pas d'alternative lors des interactions avec les agents publics¹²². Le caractère inévitable est renforcé lorsque les structures en charge de prévention de la corruption (audits, inspections, monitoring, tribunaux, etc.) sont elles-mêmes devenues corrompues. Dans la lignée de cette idée, la directrice de TI Russie, E. Panfilova, lors de son intervention à IACC Conference 2010, explique comment lorsque la corruption pénètre tous les niveaux des systèmes politique et économique ; la participation à la corruption n'est plus volontaire (approche orthodoxe). La corruption devient alors souvent une question de survie économique, et si on veut faire des affaires, on n'a pas d'autre choix que de payer des pots-de-vin ; il n'y a quasiment pas d'alternatives lorsque la corruption est systémique.

Ainsi, lorsque la corruption devient généralisée et inévitable, elle s'impose aux acteurs économiques et devient alors un mode de vie. Suivant les enseignements des conceptions positives de l'institutionnalisme sociologique (cf: 3.1.2.2 de cette thèse), nous pouvons considérer qu'il y a institution dès lors qu'on observe des pratiques récurrentes, considérées comme normales. La corruption n'est alors pas une déviance mais une norme et un moyen d'existence. En s'institutionnalisant, la corruption devient elle-même un système de fonctionnement. De ce fait, la corruption est un comportement anticipé par les acteurs

¹²² Définition tirée de U4 Anti-Corruption Resource Centre (<http://www.u4.no/document/glossary.cfm>)

économiques, qui l'intègrent dans leurs stratégies comme les autres normes sociétales. La présence de règles et de normes informelles qui informent les acteurs sur la conduite à tenir (le pot-de-vin, le cadeau, etc.) est l'aspect crucial de la corruption lorsqu'elle devient un fait de société. Ces institutions informelles sont construites dans le temps au sein des diverses formes sociales (communautés, réseaux, etc.). Nous parlerons de corruption institutionnalisée lorsqu'on observera une normalisation de la pratique, i.e. lorsque, s'appuyant sur les structures sociétales, elle relève d'un caractère institutionnel en ce qu'elle est devenue une règle de comportement. D'une régularité des comportements, elle s'institutionnalise à travers des normes d'actions (les modalités et les niveaux de corruption attendus), l'attribution des rôles et des statuts (économie morale de corruption, systèmes clientélistes), des mécanismes d'accès au pouvoir (proximité avec le pouvoir politique, confusion public/privé). L'institutionnalisation de la corruption est l'acceptation et la pérennisation d'un système de relations sociales particulier, qui apparaît dans des configurations politico-économiques précises, fruits d'une histoire irréversible, que nous décrirons dans les sections à venir. La corruption institutionnalisée renvoie donc à l'existence de règles et de normes tacites qui indiquent aux agents ce type de comportement. Ces règles sont des médiations des structures sociétales émergées à l'issue des processus historiques particuliers. Avec l'approche structuro-institutionnaliste de la corruption, nous appréhendons celle-ci non seulement sous le prisme des systèmes hiérarchiques, mais aussi comme système distinct mais en lien avec d'autres dans la société.

Parler d'une corruption institutionnalisée permet de nuancer, par rapport à une corruption endémique ou systémique, en introduisant la dimension des structures sociétales. En effet, il est important de se rendre compte que certaines structures sociales – formes d'organisation des relations entre les acteurs – imposent, par le biais des règles qu'elles possèdent, des comportements précis qui vont être classés dans et/ou qualifiés après coup de corruption. Le comportement admis et justifié socialement sera considéré dans l'esprit des conceptions orthodoxes comme corruption. L'analyse de la corruption institutionnalisée nécessite donc l'étude des structures et des règles associées. Autrement dit, l'objet de l'étude de la corruption institutionnalisée sont les structures sociétales qui sont à l'origine des comportements dits corrompus, la méthode de l'analyse est la conception de la corruption institutionnalisée comme une règle de comportement. Il y a ainsi une dualité d'analyse dans notre étude : ***la corruption institutionnalisée comme une règle inscrite dans des formes sociales spécifiques***. Nous avons alors affaire à un mécanisme de reproduction sociale, qui ne peut s'interpréter comme une simple pathologie et qui consiste à perpétuer les réseaux sociaux et la répartition des pouvoirs. Les analyses orthodoxes de la corruption négligent cet aspect organisationnel et structurel que la corruption peut prendre. Avec notre approche, le phénomène de corruption devient plus prévisible (*predictable*) : du fait qu'elle est inscrite dans des structures sociétales comprenant une série d'institutions que nous pouvons explorer, nous pouvons alors saisir ce qui anime la société et ainsi comprendre la dynamique de la corruption.

La grille de lecture de la corruption que nous proposons apportera des éléments analytiques pour comprendre la rationalité des acteurs de la corruption, indissociables de leur contexte culturel et social ; pour déchiffrer les mécanismes de la corruption qui reposent sur les liens préexistants (ou non), ce qui incite à une coordination relationnelle des rapports corrompus ; pour relier le niveau individuel au niveau macroéconomique en intégrant la question des réseaux de corruption ; et enfin pour expliquer comment la corruption s'inscrit dans le système à travers les structures étatiques. Puis, dans le dernier chapitre, nous reposerons la question des effets de la corruption, notamment sur la croissance, de sa dynamique et des moyens de lutter contre la corruption.

4.1.2. Pourquoi accorder une place primordiale aux institutions informelles

L'importance des institutions pour le développement économique n'est plus à démontrer, depuis une quinzaine d'années, une large littérature s'est penchée sur la question et a offert des contributions théoriques et empiriques dans ce sens (nous en avons parlé tout au long de cette thèse). Toutefois, les institutions informelles ont été longuement délaissées par les analyses économiques. Pourtant leur rôle dans la définition des comportements individuels est tout aussi important (North, 1990, 2005), mais plus encore, elles ont une influence directe sur les institutions formelles. Autrement dit, l'environnement institutionnel formel (lois, droits de propriété, régulation du marché, etc.), son contenu et son fonctionnement, est conditionné par l'ensemble des institutions informelles (normes tacites, traditions, idéologies, etc.) qui préexistent généralement au cadre formel. Notre approche de la corruption institutionnalisée se fonde en grande partie sur le rôle de ces institutions informelles qui déterminent les comportements et le paysage institutionnel du pays. Il nous semble indispensable de définir tout de suite les relations complexes qui existent entre les institutions formelles et informelles. En effet, le cadre formel (point crucial de la lutte contre la corruption selon l'approche standard) est sous contrainte de cohérence avec les normes informelles.

La distinction entre les institutions formelles et informelles connaît de nombreuses définitions qui se réfèrent aux normes explicites ou tacites issues de la culture (North, 1990), mises en place par l'État ou self-enforcing (Knight 1992), publiques ou privées (Keefer, Shirley 2000), construites ou héritées (Pejovich, 1999), modifiables rapidement (fast-moving) ou lentement (Roland, 2004), etc. Les relations mutuelles entre formel et informel sont généralement vues, depuis Lauth (2000), à travers leur complémentarité, substituabilité ou conflit. Nous mettons en lumière ici trois principales perspectives de l'impact de l'informel sur le formel : la dépendance en termes de contenu, la contrainte que l'informel impose pour les changements du formel, ainsi que le cas de figure où les deux sont en contradiction, conduisant la plupart du temps à la domination/préférence pour les règles informelles héritées du passé. En fait, si la théorie inspire à une complémentarité entre dispositifs formels et informels, ils ont la plupart du temps des rapports antagonistes.

Les institutions informelles sous-tendent et complètent les règles formelles

Les institutionnalistes historiques et évolutionnistes (Veblen, North, Hodgson, etc.) ont souligné que les institutions formelles et informelles doivent se « compléter » afin de garantir une efficacité économique et la croissance (North, 1990). En effet, l'existence d'un cadre formel (constitution, marché concurrentiel ou encore la propriété) ne garantit pas à lui seul une adhésion de la population et donc l'activation de ces institutions formelles. Les individus ne se soumettent au cadre formel des activités socio-économiques qu'à condition que celui-ci ne contredise pas leurs valeurs ni leurs traditions, ni leurs habitudes de pensée. Il doit y avoir donc une sorte de complémentarité (Lauth, 2000; Aoki, 2001), où les institutions formelles prolongent et formalisent les traditions et les valeurs culturelles préexistantes ; elles les complètent et ainsi se renforcent mutuellement (Hodgson, 1998). Les auteurs fondateurs (Veblen, 1899; North, 1981) ont soutenu l'hypothèse que les idéologies facilitent le respect des institutions formelles, les rendent effectives et diminuent les comportements opportunistes. L'idée centrale est qu'il est vain de chercher à définir des institutions formelles parfaites si elles ne sont pas soutenues par les institutions informelles (croyances, habitudes, idéologies, etc.), autrement dit si elles ne se fondent pas sur la culture locale du pays. Les institutions informelles ont ainsi un rôle primordial dans la construction et le fonctionnement des institutions formelles.

Les institutions informelles, telles que les croyances et les idéologies contenues dans la culture, contribuent à créer et à maintenir des idées fortes comme la patrie, la hiérarchie

sociale ou la propriété. Cette dépendance du formel vis-à-vis de l'informel connaît de nombreux exemples historiques concrets. L'exemple le plus parlant est peut-être celui de la peine de mort, une peine légale qui ne peut être instaurée et maintenue que dans un contexte culturel favorable. En matière économique, nous pensons en premier lieu, à la célèbre étude de Weber (1905) sur l'éthique protestante et l'instauration du capitalisme, mais aussi comment le confucianisme et le communisme se conjuguent pour conforter la dimension collective (Ralston *et al.*, 1997), comment l'efficacité de la constitution américaine repose sur sa complémentarité aux valeurs partagées et aux attentes des citoyens (North *et al.*, 2000), mais aussi au cas de figure opposé comme, lorsqu'au début de la transition, une majorité des sondés dans les enquêtes d'opinion publique en Russie considérait que les principes de la démocratie occidentale étaient incompatibles avec les traditions russes¹²³. Ainsi, il est reconnu (Pistor, 1999) qu'en Occident, il existerait un continuum entre normes informelles et formelles, ce qui explique la complémentarité. Cette complémentarité est à l'origine des meilleures performances économiques du capitalisme occidental (North, 1990). Toutefois, ceci est possible à l'issue d'une longue histoire de construction institutionnelle à travers tentatives et échecs qui ont conduit à des adaptations et des innovations dont les systèmes actuels sont les fruits. Mais de telles configurations ne sont pas générales, et l'exemple de la Russie soulève surtout la question de l'adéquation du système formel qu'on cherchait à mettre en place par rapport aux institutions informelles locales.

Les institutions informelles constituent une contrainte du changement

Comme l'ont précisé North (1990) et Williamson (2000), les institutions informelles évoluent et changent généralement très lentement (même si des cas de changement rapide, généralement « forcé », peuvent être trouvés comme par exemple en Allemagne de l'Est) ; elles contraignent alors l'évolution du cadre formel et son enracinement dans la société. D'ailleurs, comme le soutient Rolland (2004), le principal moteur de changement de l'environnement institutionnel réside généralement dans les normes informelles et non pas l'inverse, comme le soutiennent les tenants de la NEI. En effet, les institutions informelles jouent le rôle de limitation du champ des possibilités, par le biais des valeurs de morale et de justice qu'elles véhiculent. Elles sont ainsi au cœur du phénomène du *path-dependancy*, notamment du fait de leur relative stabilité, durabilité et nature auto-renforçante (inerties). Lors de l'introduction de nouvelles institutions formelles, comme dans le cas d'une lutte contre la corruption, il importe de savoir si elles seront en harmonie ou en opposition avec les normes informelles (Nee, 1998). Les chemins de dépendance institutionnels se manifestent notamment dans l'incapacité des pays à copier les institutions des pays plus performants économiquement.

Ainsi, la mise en place de règles pour organiser les rapports humains dans une société se fait sous contrainte culturelle et son évolution ne peut trop s'éloigner de la culture socio-économique, afin de ne pas provoquer échecs et incohérences (exemple le marché [noir] légalement prohibé mais culturellement accepté). La transition post-socialiste dans les pays de l'Est a été un grand laboratoire de recherches sur l'introduction des règles occidentales dans des contextes étrangers et leurs conséquences, la plupart du temps catastrophiques. Globalement, la transition devait être une sorte de processus d'imitation des institutions des pays aux bonnes performances économiques qui permettront d'accélérer la transition et de mettre les pays post-socialistes sur le chemin de l'occidentalisation (démocratie et capitalisme). Toutefois, comme lors de la colonisation, l'introduction du nouveau cadre a eu pour effet de créer une compétition entre les anciennes institutions informelles et les nouvelles règles importées et imposées. Les systèmes institutionnels instaurés sont, en effet,

¹²³ VCIOM, Moscou <http://wciom.ru>. En 2000 ils étaient près d'un tiers à considérer que la civilisation et démocratie occidentales ne sont pas compatibles voire destructrices pour la Russie

artificiels, car ils ne possèdent pas d'enracinement sociétal propre. Une perte de cohérence¹²⁴ entre les normes endogènes et les structures sociétales préexistantes et les règles étrangères s'en est suivie.

La notion de cohérence institutionnelle (Lachmann, 1970; Aoki, 2001; Hall, Soskice 2001; Locatelli, Finon 2003) permet d'expliquer les résultats « inattendus » (contournement systématique de la loi, abus des pouvoirs nouvellement formalisés, absence de concurrence, etc.) des réformes institutionnelles, tant dans les pays en transition que dans tout pays qui cherche à importer et à greffer les institutions occidentales. En effet, une incompatibilité entre les règles formelles et les structures institutionnelles informelles a pour conséquence que le fait de suivre une règle pour l'acteur signifie en violer une autre. La préférence des acteurs va naturellement vers des normes ancrées plutôt que de nouvelles (que les acteurs ne connaissent peut-être même pas). Afin d'atteindre une cohérence, il est donc nécessaire de réduire, au moins, progressivement le décalage existant entre les institutions formelles et informelles.

Les institutions informelles subvertissent les cadres formels

La littérature en sciences sociales a souligné que les institutions informelles prennent le dessus lorsque les institutions formelles sont incomplètes (Nelson, Winter 1982), en transformation ou lorsqu'elles sont la “*second best*” stratégie (Helmke, Levitsky 2004). Ainsi, lorsque le cadre institutionnel formel est brusquement (nouvelle politique ou crise) introduit là où il est naissant, incomplet, instable ou faible, plusieurs situations exprimant une inadéquation peuvent apparaître. L'inadéquation institutionnelle majeure s'explique donc la plupart du temps par l'introduction d'arrangements institutionnels forgés dans les économies de marché à un environnement où les institutions informelles héritées (de période de colonisation ou de planification) restent importantes dans la définition des comportements économiques. Pour illustrer cette notion d'inadéquation, nous pouvons parler de la question soulevée notamment par Talahite (2006) sur les droits de propriété. Si dans les nations occidentales, la règle établissant les droits de propriété est ancienne et stable, dans les pays colonisés (où l'ordre juridique d'un peuple colonisé est évincé par celui du colonisateur) ou en transition (où la propriété collective est brusquement abandonnée), cette règle est vécue comme la spoliation et l'expropriation de populations ou de peuples entiers. Il y a alors non-concordance entre légalité et légitimité de la règle selon laquelle la propriété est affectée, et la population fait l'expérience brutale de la dépossession. Dans la même logique, on peut évoquer les attitudes concernant l'impôt. Kalika (2010, p.80) remarque ainsi qu'en Russie, « l'impôt n'est pas perçu comme une marque de citoyenneté (formule de Jacques Delors) mais comme un rançonnement par le haut ». L'inadéquation institutionnelle a pour conséquence soit une substitution entre formel ou informel, soit une hybridation des institutions.

La substitution ou la subversion correspond à une situation où certaines règles formelles ne sont pas suivies et seules les informelles guident les acteurs. Un exemple de cette pratique de l'abandon des règles formelles en faveur des normes informelles se trouve dans le développement des réseaux informels d'échanges de biens et de services entre les acteurs économiques durant la planification soviétique (connu sous nom de *blat*). Nous reprendrons cet exemple historique dans les sections suivantes ; notons juste dès maintenant qu'il s'agit d'une situation où les règles formelles ne permettaient pas un épanouissement des activités économiques, ce qui a conduit à une sorte d' « accommodation » aux règles, où le *blat* permettait de « *find a way around formal procedures* » (Ledeneva, 1998, p.1). Helmke et Levitsky (2006) désignent sous le terme d'institutions informelles d'accommodation, les cas de figure où les règles officielles sont soit impopulaires soit difficiles à suivre, mais où leur

¹²⁴ Dans tous les cas, toutes les nouvelles règles ne sont jamais parfaitement cohérentes et en adéquation avec les anciennes traditions.

violation totale ou un changement radical ont des coûts trop importants ; il faut alors s'adapter. Le cas du marché noir est un exemple parlant de ces institutions d'accommodation, qu'il s'agisse d'une situation où le marché est officiellement prohibé (système soviétique) mais accepté par la population, ou à l'inverse, le marché est institutionnalisé mais mal toléré par la population (marché d'armes). A propos de la corruption, Kaminski et Kaminski (2001) soulignent qu'elle fait partie des phénomènes qui émergent lorsque les règles formelles deviennent inactives et les activités économiques sont guidées par des intérêts privés (« *external to the organizational mission* »). Déjà Huntington (1968, p.59) remarquait que la corruption est une conséquence du manque d'institutionnalisation du cadre formel.

L'expérience des pays en transition, marquée par le contexte particulier de transposition des institutions de marché sur l'environnement inadapté du post-communisme, se traduit en une hybridation des institutions formelles et informelles. L'hybridation peut passer soit par une application sélective des règles formelles dans un cadre où les informelles sont stables (Samson, Ternaux, 2008) ; soit par une interprétation des règles formelles nouvelles à la sauce locale (Zagainova, 2008). Les exemples les plus parlants peuvent être ceux des régimes politiques d'Afrique, d'Amérique latine ou encore de l'ex-URSS où les normes patrimoniales (autoritarisme personnifié, clientélisme, etc.) ont conduit à l'émergence des exécutifs incontrôlables (au sens de la faiblesse du parlement et des contre-pouvoirs) aux pouvoirs dépassant largement l'autorité présidentielle prévue par les constitutions calquées sur celles des pays démocratiques.¹²⁵ De la même façon, nous pouvons évoquer l'expérience du développement du crédit bancaire dans les pays post-soviétiques. Le crédit ne faisant pas partie de la culture économique soviétique, lors de son érosion dans la vie des Russes deux types de réactions ont été les plus fréquents : ceux (de l'ancienne école) qui n'adhèrent pas voyant dedans un piège où l'on se fait harponner, i.e. non seulement il faudra payer deux fois plus qu'on a emprunté mais en plus on n'a pas fini de payer, on dépendra de la banque à vie. Et ceux qui l'ont vu comme de l'argent facile, ce qui a conduit d'un côté au fort endettement de la population (fort risque de non remboursement), et de l'autre au fort enrichissement des chefs d'entreprises qui, avec une savante manipulation des règles encore instables, en créant des conglomerats avec des institutions financières, ou tout simplement en mobilisant les connaissances personnelles, ont obtenu un robinet d'argent facile, qu'ils n'hésitaient pas à mettre sur des comptes personnels dans des paradis fiscaux.

En résumé, la théorie institutionnaliste a montré que les acteurs économiques sont guidés dans leurs stratégies par un mix des institutions formelles et informelles. Ces dernières ont non seulement un impact sur les comportements individuels, mais aussi sur le contenu et l'effectivité du cadre formel en place. En effet, afin que les lois et les règlements soient acceptés dans la société, il est indispensable, lors de leur mise en place, de prendre en considération les institutions informelles, i.e. les idéologies et les traditions locales héritées de l'histoire. Les exemples d'incohérence institutionnelle sont nombreux à travers le temps et les pays, nous en avons évoqués ici quelques-uns. Les institutions informelles sont à la fois du registre culturel (idéologies, traditions, habitudes) et contextuel (règles des appartenances), et en absence d'un État de droit fort, les normes informelles dominent les institutions formelles. Lorsque les institutions informelles sont en contradiction avec le cadre institutionnel informel, souvent dû à l'importation et aux tentatives de greffe des institutions étrangères, elles subvertissent ce cadre et une hybridation institutionnelle se met en place. Il est de ce fait absolument indispensable de tenir compte des institutions informelles dans les analyses de la corruption, car non seulement elles interviennent dans la coordination des activités économiques, mais en plus, elles donnent du sens aux comportements de non-respect des lois

¹²⁵ La constitution française de 1958 a souvent été prise comme modèle par les gouvernements des pays nouvellement indépendants. Le système français confère un maximum de pouvoirs au président élu au suffrage universel. Une interprétation un peu "libre" a permis l'émergence de fortes dictatures dans les pays qui sont officiellement des républiques démocratiques (Du Bois Du Gaudusson, 1997; Bolle, 2005).

et à l'apparition de systèmes mêlant le traditionnel et le moderne, comme par exemple dans le néo-patrimonialisme. C'est ainsi que la notion même d'« abus » de pouvoir dépend des considérations culturelles locales.

4.1.3. Les supports empiriques de l'analyse

Dans notre construction de la théorie de la corruption institutionnalisée, nous mobiliserons des études de cas tirées de nos recherches personnelles mais aussi des travaux empiriques en sciences sociales ; nous avons également réalisé une collecte de données à l'aide d'une enquête d'opinion auprès des experts des pays étudiés, ce que nous ont fourni des statistiques descriptives de situations particulières ; nous avons ensuite complété la caractérisation des diverses configurations à l'aide de statistiques exploratoires multidimensionnelles.

4.1.3.1. Terrain et démarche empirique globale

Dans notre analyse des diverses configurations structurelles qui nourrissent la corruption, nous nous appuyerons à la fois sur diverses recherches académiques et/ou publiques touchant aux questions des liens entre corruption et culture, réseaux sociaux et nature de l'État. Parallèlement, nous nous appuyerons sur les résultats statistiques de notre enquête de terrain afin d'analyser les éléments caractéristiques de la corruption dans diverses situations.

Il est évident que l'observation d'une corruption institutionnalisée est plus aisée dans les pays en développement et émergents, non pas qu'elle n'existe pas dans les pays occidentaux (cf infra) mais plutôt qu'un ensemble de garde-fous la limite localement à certains secteurs et pans d'économie. Les pays structurellement différents des grands pays de l'OCDE possèdent de nombreuses caractéristiques à l'origine de l'institutionnalisation de la corruption. Nous nous intéresserons en premier lieu aux systèmes politico-économiques qui n'ont pas encore atteint (en supposant que tel est le point d'arrivée souhaitable) l'étape finale de la modernisation, à savoir l'instauration de la démocratie fonctionnelle et de l'économie de marché sophistiquée. Il s'agit ici de l'écrasante majorité des pays du monde. Ainsi, nous nous intéresserons aux processus de construction de l'État (et de ses composantes) et d'organisation de l'économie, où la transition post-socialiste est notre terrain privilégié, mais sans perdre de vue les trajectoires variées à travers le monde.

En fait, mettre en lumière les points communs de la corruption institutionnalisée dans son fonctionnement n'est qu'une première étape de la compréhension où nous élaborons une grille d'analyse généralisable. Les diversités sont tout aussi riches d'enseignements dans notre recherche car ils permettent d'affiner les hypothèses fondamentales et de construire une taxonomie de la corruption institutionnalisée. Ces différences se portent non seulement sur le degré d'extension de la corruption, mais concernent également la nature des relations qu'entretiennent les sphères politique et économique entre elles, la structure de l'économie, les débats publics que la corruption a suscités, les mesures prises pour la combattre, les liens avec la communauté internationale, etc. Nous nous efforcerons donc de mettre en évidence ce qui est général et les déclinaisons les plus répandues.

Pour notre étude, nous avons effectué une enquête de terrain utilisant la méthodologie DELPHI, qui consiste en un sondage auprès d'un petit nombre d'experts de qualité, dont la finalité est d'obtenir un consensus par la réduction de la variance à travers des tours successifs. Ceci nous a permis de constituer une base de données pour une analyse empirique. Nous avons conduit l'enquête dans cinq pays : Algérie, Géorgie, Kazakhstan, Maroc, Russie, dont les principaux indicateurs économiques sont présentés dans l'Annexe 1. Avec cet échantillon, nous nous dotons d'un terrain d'analyse capturant les diverses grandes caractéristiques des pays dans le monde :

Tableau 4.1: Caractéristiques globales des pays étudiés

	Algérie	Maroc	Géorgie	Kazakhstan	Russie
<i>Pays en développement (revenus moyen-inférieurs)</i>		x	x		
<i>Pays émergents (revenus moyen-supérieurs)</i>	x			x	X
<i>Pays en transition</i>	x		x	x	X
<i>Ressources naturelles</i>	x			x	X
<i>Membre de l'OMC</i>		x	x		¹²⁶

Une comparaison entre les pays permet une plus grande compréhension des contextes et des configurations politiques et économiques qui sont à la base du phénomène. Les particularités de chaque pays nous offrent un terrain d'analyse à la fois des comportements corruptifs autour de riches ressources naturelles, dans des bureaucraties structurellement corrompues, mais aussi de la notion culturelle de la corruption.

Nous pouvons résumer les principales étapes de notre analyse empirique des pays choisis :

1. Observation analytique du terrain
 - acquisition de la connaissance des caractéristiques des pays (le contexte général)
 - revue de la presse locale et des études de cas
2. Enquête DELPHI sur le terrain
 - élaboration d'un questionnaire à l'attention des experts
 - mise en route de l'enquête
 - traitement des résultats de l'enquête
 - analyse de l'information issue des questionnaires et des entretiens
 - qualification des pays à l'aide des résultats et des enseignements de l'étape n° 1
3. Analyse statistique exploratoire
 - constitution d'une base de données en vue d'une analyse factorielle
 - réalisation d'analyse factorielle multidimensionnelle (AFCM)
 - mise en lumière des types et des catégories d'éléments explicatifs de la corruption
 - éclairage des éléments clés à l'aide des faits de la réalité politico-économique
4. Explications théoriques des phénomènes observés

Le traitement informatique des données empiriques a mobilisé divers logiciels tels que Sphinx (enquête), Tri2 et XLStat (analyse factorielle). Les grandes phases de l'analyse empirique et de l'étude de terrains, qui ne sont ni exclusives ni consécutives mais le plus souvent simultanées (il y a un permanent aller et retour entre les étapes), assurent une compréhension approfondie des éléments explicatifs de la corruption institutionnalisée.

4.1.3.2. Élaboration du questionnaire et enquête DELPHI

Dans le but de mettre en lumière les moments clés des politiques de lutte contre la corruption institutionnalisée adaptées aux différents contextes, nous avons envisagé de construire des typologies des configurations politico-économiques à l'origine de la corruption, et de comprendre les ressorts de leurs dynamiques. Connaissant les faiblesses des estimations locales (avec les données des organes judiciaires) ou internationales (indices de perception ou des risques) du phénomène de la corruption, et avec la volonté d'approfondir notre appréciation des situations nationales, nous avons alors privilégié la méthode d'enquête et de réalisation des sondages. Pour cela, nous avons réalisé une enquête d'opinion auprès des experts avec la méthode DELPHI¹²⁷. La méthode DELPHI (Linstone & Turoff, 1975) a pour

¹²⁶ Au moment de l'enquête, la Russie ne faisait pas partie des membres de l'OMC, elle y est entrée le 22 août 2012

¹²⁷ La méthode Delphi fait humoristiquement référence à la pythie de Delphes que l'on consultait pour ses oracles.

objectif de mettre en évidence les convergences d'opinions et de dégager certains consensus sur des questions précises, à l'aide de questionnaires successifs en plusieurs étapes. Cette méthode est surtout utilisée pour effectuer un chiffrage et une caractérisation des phénomènes non quantifiables ou difficilement mesurables comme la corruption.

La technique DELPHI consiste en une série de procédures réalisées successivement, dont l'objectif est de former l'opinion d'un groupe d'experts sur les problèmes pour lesquels on constate un manque d'information. Les étapes canoniques de la méthode (voir Annexe 2) passent par la formulation du problème et l'élaboration du questionnaire, le choix des experts, et enfin le déroulement du sondage et l'exploitation des résultats.

Le questionnaire

Nous nous sommes fixés comme objectif d'obtenir une appréciation solide (grâce à l'opinion consensuelle des experts) des situations nationales en matière de corruption dans les pays choisis. Dans ce but, nous avons élaboré un questionnaire unique se portant sur trois grands thèmes : l'existence et l'ampleur de différentes formes de corruption, les caractéristiques des systèmes et les causes de la corruption, et enfin les programmes et les mesures anti-corruption préconisés pour les pays. Le questionnaire était accompagné d'une lettre explicative de nos objectifs et des modalités de l'enquête (tour successif, anonymat, etc.), il a été réalisé en français (pour l'Algérie et le Maroc) et traduit en russe (Russie, Géorgie, Kazakhstan) ainsi qu'en anglais pour les experts non originaires des pays de l'étude.

Le premier thème sur l'*estimation quantitative de la corruption* comportait quatre questions directes demandant d'estimer les niveaux et la fréquence de la corruption. Pour estimer le niveau de corruption, il a été proposé aux experts soit de donner une approximation sur une échelle de dix à cent, soit de situer par rapport aux estimations existantes¹²⁸. Nous avons ainsi dans ce thème les questions clés pour une comparaison entre les pays, car en posant la même question et de la même façon dans différents pays, nous sommes sûrs de décrire la même chose.

Le deuxième thème sur les *caractéristiques systémiques du pays* était composé de trois sous-thèmes : sur les performances des administrations, sur l'État de droit et sur les opinions qualitatives générales. Les performances des administrations ont été appréhendées avec les questions demandant d'estimer l'efficacité de certains services, l'existence de la corruption dans les services et les organisations publiques citées, ainsi que l'évolution dans les administrations le plus souvent pointées (justice et fisc). La caractérisation de l'État de droit permet d'approcher la question de la corruption politique, sans avoir besoin de connaître l'ampleur exacte, car ceci est irréalisable. Cette sous-thématique comportait les questions sur la qualité du système judiciaire, sur le financement politique, sur la place des médias, ainsi que sur l'existence d'une fusion entre les élites politiques et économiques. Enfin, le sous-thème des opinions générales touchait aux questions sur les causes de la corruption et sur les secteurs les plus concernés, ainsi que l'évaluation de la durabilité de la corruption à travers sa compatibilité avec la croissance et son impact sur les flux des IDE.

Le troisième thème, consacré aux *politiques anti-corruption*, comprenait une série de cinq (six au second tour) questions sur les effets et les faiblesses des campagnes de lutte, ainsi que sur les mesures et les politiques qui seraient le mieux adaptées au contexte national. Comme pour

¹²⁸ Exemple de questions: "Un citoyen ... peut être amené à traiter avec diverses administrations publiques jusqu'à dix fois dans l'année. Selon vous, pour résoudre les problèmes quotidiens combien de fois en moyenne il sera demandé de payer un bakchich à un agent public ?" ou "Selon le BEEPs réalisé par la BERD et la Banque Mondiale en 2002, les entreprises ... consacraient annuellement près de ...% de leurs ventes aux pots-de-vin versés aux diverses administrations. A votre avis aujourd'hui de combien est ce chiffre?"

les causes, il a été proposé aux experts une liste non exhaustive (une quinzaine d'items) des mesures où ils devaient en choisir trois et leur donner un ordre de préférence.

Au total, **26 questions** ont été proposées aux experts au premier tour et 28 au second. Les questions (voir Annexe 3) sont brèves, non ouvertes et comprennent à la fois des interrogations qualitatives et quantitatives. Il a été prévu une possibilité pour les experts contactés par courrier (au lieu d'un entretien direct) de commenter leurs réponses. En effet, l'essentiel des entretiens a été conduit par nous-mêmes en direct, car l'échange avec les experts enrichit non seulement notre connaissance de la question, mais permet aussi d'avoir la certitude quant au sens des réponses des experts.

Choix des experts

Le choix des experts est un élément essentiel pour la qualité de l'enquête. Il est largement fonction de l'objectif de l'étude, en l'occurrence la corruption et ses expressions dans un pays donné. La constitution du panel des experts est une étape d'autant plus délicate que le terme d'expert est ambigu. Indépendamment de ses titres, de sa fonction ou de son niveau hiérarchique, l'expert est choisi pour sa capacité à analyser et à comprendre les processus locaux. Concrètement, les experts sont choisis pour leur profonde connaissance du sujet.

Un groupe de 15-20 experts est constitué pour chaque pays. L'effectif des experts est plus faible que dans le cas d'une enquête d'opinion classique ; ceci est justifié par la qualité des répondants. En effet, un expert de la corruption est équivalent à une dizaine de personnes avec des connaissances limitées du sujet. Avec la méthodologie de DELPHI en tours successifs, l'interrogation des experts de qualité nous garantit des résultats solides et robustes. Au total, **92 experts** à travers le monde ont été interrogés au premier tour.

Nous avons constitué nos panels d'experts avec des personnalités de la société civile, des académiques spécialistes, des fonctionnaires, ainsi que des cadres dirigeants d'entreprises de taille différente. Ainsi les groupes d'experts sont formés avec :

- des représentants des chapitres nationaux de Transparency International, de fond Soros et autres ONG travaillant sur les questions de gouvernance démocratique et/ou du crime économique organisé ;
- des académiques spécialistes de la corruption à la notoriété internationale ;
- des experts du secteur public comprenant tant les employés des diverses administrations (comités de lutte anticorruption ou personnel de douanes) que des instituts de recherche ;
- des représentants du secteur privé (entreprises, syndicats, associations, etc.) qui n'ont peut-être pas une approche globale mais concrète, ce qui permet de définir plus précisément l'étendue de la corruption.

Dans tous les cas, pour chaque question, les experts devaient évaluer leur propre niveau de compétence, la non réponse pour « n'est pas compétent » était admise. De plus, le manque d'indépendance des experts peut constituer un inconvénient. Deux principales parades à ce problème : d'un côté les experts sont isolés et consultés d'une manière complètement anonyme (seul l'organisateur connaît l'identité des experts), ce qui permet de ne pas fausser l'opinion de chacun par le processus de groupe (apparence, intimidation, rapport des forces, etc.) ; et de l'autre côté, les opinions non indépendantes ou subjectives (souvent observées chez les fonctionnaires), qui sont les plus déviantes par rapport à la médiane, ce qu'il faut justifier et les tours successifs garantissent une certaine objectivité.

Déroulement de l'enquête

Le principe de DELPHI (voir Annexe 2) repose sur la présentation au minimum deux fois du même questionnaire à tous les experts. Il est accompagné d'une note de présentation précisant

les buts, l'esprit du Delphi, ainsi que les conditions pratiques du déroulement de l'enquête (délai de réponse précisé et anonymat garanti). Le but étant de connaître la situation réelle du niveau de la corruption, les secteurs et les administrations les plus concernés, mais surtout de mettre en lumière les éléments qui jouent pour le renforcement ou la réduction de la corruption. Les résultats sont analysés et les convergences sont dégagées. Au cours du deuxième tour, les experts, informés des résultats du premier tour, doivent fournir une nouvelle réponse et sont surtout tenus de la justifier si elle est fortement déviante par rapport au groupe. Au cours d'un éventuel troisième tour, on demande à chaque expert de commenter les arguments des déviants. En fin d'enquête, des calculs statistiques donnent les réponses définitives à l'aide de l'opinion consensuelle médiane et de la dispersion des opinions (intervalles interquartiles).

L'enquête a été conduite durant la période de 2006 à 2009, à des moments différents dans chaque pays. Le temps moyen entre les deux tours était de 6 à 9 mois. Il a été possible de réaliser les deux tours de l'enquête dans seulement trois pays (Russie, Algérie, Géorgie), le taux de participation au second tour au Maroc et au Kazakhstan étant trop faible¹²⁹, il n'était plus possible de continuer dans ces pays. En moyenne, le taux de retour, i.e. les experts n'ayant pas abandonné leur participation aux tours successifs, était de 51% ; ce taux était le plus important en Géorgie (68,75%).

Le principal avantage du Delphi est la quasi certitude d'obtenir un consensus grâce à plusieurs tours d'enquête, car après chaque tour, l'opinion consensuelle médiane sur chaque question est dégagée et communiquée à tous les experts concernés. Les résultats sont complétés avec des informations recueillies au cours de l'enquête sur les événements, les tendances, les ruptures, etc. ; elles sont déterminantes pour comprendre l'évolution future du phénomène étudié.

La méthode Delphi possède toutefois de nombreuses faiblesses du fait qu'elle est difficile à mettre en place, tout particulièrement la sélection des experts et la rédaction du questionnaire. Elle se révèle longue, coûteuse, fastidieuse et très intuitive. De plus, le consensus n'est pas toujours atteint, mais les opinions déviantes sont aussi porteuses d'informations, ce que nous pouvons exploiter avec les techniques des statistiques exploratoires.

4.1.3.3. Analyse factorielle multiple des opinions des experts sur la corruption

Conscients des biais de notre enquête DELPHI, nous accompagnons ces résultats d'une analyse factorielle qui permet de faire ressortir différentes dimensions dans les opinions des experts sur les caractéristiques de la corruption. En effet, si les tours successifs de DELPHI permettent de trouver le consensus sur une question, le traitement des réponses par une analyse factorielle (AF) permet aussi de comprendre la dispersion des opinions. Pour cela, nous avons utilisé les résultats du premier tour du DELPHI dans l'ensemble des pays (là où la dispersion est la plus importante), nous dotant ainsi d'une base de données pour analyser des situations et des configurations particulières.

L'analyse factorielle constitue un outil idéal pour analyser la structure sous-jacente d'un grand nombre de variables (comme les résultats d'une enquête). En effet, l'AF est une famille de méthodes statistiques d'analyse multidimensionnelle, qui visent à calculer un nombre restreint de facteurs résumant approximativement les informations contenues dans un tableau de données. Ces facteurs expriment une combinaison de modalités des variables de base en

¹²⁹ La conduite de l'enquête au Maroc étant déléguée aux différents collègues de l'UPMF, nous n'étions pas en mesure de maintenir les objectifs fixés. Le Kazakhstan s'est avéré le pays le plus hermétique aux interrogations sur la corruption, les experts ont montré une importante résistance à leur participation et n'ont pas donné suite lors du second tour.

fonction de leur degré d'association entre elles. Ils récapitulent ainsi d'une façon organisée l'information significative contenue dans les innombrables cellules des tableaux de données. L'AF est ainsi une technique statistique utilisée aujourd'hui surtout pour dépouiller les enquêtes et interpréter scientifiquement les données recueillies sur le terrain.

La théorie de l'analyse factorielle nécessite une connaissance mathématique très poussée. Toutefois, avec l'essor de l'informatique depuis quinze ans, l'analyse factorielle est devenue une technique d'analyse accessible à tous les chercheurs des sciences sociales. Elle est désormais intégrée dans les grands logiciels statistiques internationaux (R, SAS, SPSS). D'autres logiciels ont vu le jour, afin de répondre aux besoins précis des chercheurs penchés sur les dépouillements des enquêtes, comme le logiciel Trideux, développé par Philippe Cibois¹³⁰, que nous utiliserons dans nos analyses. L'accessibilité et la maniabilité de cet outil informatique rendent aisée la réalisation des analyses factorielles, riches d'enseignements lors d'un dépouillement d'enquêtes, sans que ceci oblige le chercheur à acquérir des connaissances mathématiques approfondies.

Plusieurs méthodes d'analyse factorielle existent (en composante principale ou de correspondances) ; elles sont choisies en fonction du type de données à traiter. Lorsqu'on a des variables à la fois qualitatives et quantitatives, l'analyse factorielle des correspondances multiples (AFCM) est mobilisée. Procédant par le codage des variables, elle permet une analyse conjointe des variables de natures différentes (continues, discontinues, qualitatives, binaires). Cette méthode est donc particulièrement bien adaptée à l'exploration d'enquêtes ; nous l'emploierons pour étudier les résultats de l'enquête auprès des experts réalisée sur le terrain, et ainsi mettrons en lumière la structure et les types d'opinion.

La méthode d'une AFCM consiste en plusieurs étapes, que nous présentons dans l'annexe 4. L'analyse commence par une préparation des données en vue de conduire une AFCM ; il s'agit ici de transformer les questions en variables et les réponses en modalités. Ceci se fait à l'aide du codage des variables quantitatives en des classes et des variables qualitatives par dichotomisation sous forme d'un tableau disjonctif complet¹³¹. Le codage des variables est un arbitrage fin pour réaliser un découpage techniquement acceptable, tout en étant représentatif de l'information à retenir. Il existe quelques principes (sur le nombre des modalités, les effectifs des modalités, le regroupage des variables, etc.) permettant d'optimiser le codage, qui peut nécessiter toutefois plusieurs tentatives avant de garantir la qualité des données. Nous avons procédé au codage des réponses de notre enquête DELPHI, accompagné des regroupements des modalités redondantes, et avons ainsi construit 73 variables, ainsi que 10 dummies qui se portent sur le pays et le profil des répondants (cf annexes 5 et 7). Les dummies sont des variables qualitatives muettes ou indicatrices, se présentant sous forme dichotomique et apportant les informations sur les caractéristiques des répondants, autrement dit les dummies permettent de transformer une information en une variable. En l'occurrence, nous avons créé une variable pour chaque pays et profil, puis elles ont été codées en -un- si le répondant est de ce profil/pays et -zéro- dans les autres cas.

¹³⁰ Trideux est un logiciel libre de dépouillement d'enquête, librement reproductible. Il a été développé par Philippe Cibois, professeur émérite à l'Université de Versailles St-Quentin à partir des années 1980. Une version dite "UVSQ" a été écrite à partir de 2006 par Alex Alber pour servir de support pédagogique à l'enseignement des méthodes quantitatives en sciences sociales. Elle présente certaines innovations ergonomiques et fonctionnelles vouées à accélérer les dépouillements. A partir de 2010 (version Tri2 5.0) les deux versions sont unifiées. <http://cibois.pagesperso-orange.fr/Trideux.html>

¹³¹ Un tableau disjonctif procède par la décomposition de chaque variable en plusieurs sous tableaux où chaque colonne correspond à l'une des modalités de la variable et est codée en 1 et 0 pour présence/absence (voir annexe 4 pour plus de détails).

Encadré 4.1 : Grands traits de l'analyse factorielle

L'analyse factorielle trouve son origine historique dans l'étude de l'intelligence et a été développée par C. Spearman (1904) ou C. Burt (1940), qui en sont les fondateurs. Elle a été étendue par la suite et son emploi est actuellement très général. L'AF permet de réduire un grand nombre de données (qualitatives et/ou quantitatives) en un petit nombre de variables indépendantes, qui sont les facteurs. Ces facteurs constituent des axes factoriels orthogonaux permettant une représentation graphique des opinions.

Plusieurs méthodes d'analyse factorielles existent. L'analyse en composantes principales (ACP) se porte sur les individus et les variables continues numériques. Elle s'utilise principalement pour déterminer les variables qui vont ensemble. On peut aussi l'utiliser pour faire de la classification, mais pour cela elle est moins performante que d'autres techniques. L'analyse factorielle des correspondances (AFC) est créée dans les années 1960 par Jean-Paul Benzécri (1973). Elle s'applique aux variables catégorielles et peut être vue comme une ACP avec une métrique du Khi-2. AFC se porte sur les tableaux de fréquence, c'est-à-dire qu'elle est appliquée à l'étude des tableaux de données dont les cellules contiennent des valeurs de fréquence (nombres positifs) ou des valeurs de présence-absence ("1" et "0"). Lorsque les données présentent à la fois des variables qualitatives et quantitatives, une extension de l'AFC est utilisée : Analyse des correspondances multiples (AFCM). Comme toutes les techniques factorielles, l'AFCM permet l'extraction de nouvelles variables - les facteurs.

L'analyse factorielle consiste essentiellement en un ensemble de techniques mathématiques (dont le langage principal est l'algèbre matricielle) qui permettent d'analyser en plusieurs composantes fondamentales (dimensions ou facteurs), scientifiquement interprétables, la variance d'un certain nombre de variables, en l'occurrence des données recueillies sur le terrain. Cette méthode d'analyse permet, à partir de la quantification des écarts observés à la situation d'indépendance et à l'aide des critères de sélection, de repérer les axes selon lesquels ces écarts s'organisent majoritairement. Les facteurs retenus sont minimum deux et doivent expliquer la majorité de l'inertie totale. Techniquement, la représentation graphique permet une visualisation des attractions entre les modalités. Une fois les facteurs retenus, vient la phase d'interprétation des dimensions qui structurent la distribution des opinions. Benzécri (1984, p.320) écrivait à ce sujet : *"interpréter un axe, c'est trouver ce qu'il y a d'analogue d'une part entre tout ce qui est écrit à droite de l'origine, d'autre part entre tout ce qui s'écarte à gauche; et exprimer avec concision et exactitude, l'opposition entre les deux extrêmes"*. La méthode consiste à interpréter les résultats en comprenant le sens des représentations obtenues, puis tester leur validité et insérer dans le contexte de l'étude par rapport aux hypothèses de départ.

La finalité de l'AF est donc de trouver le meilleur résumé possible, dans un espace de dimensions réduites, de l'information contenue dans la variance. Ce meilleur résumé est constitué d'un petit nombre d'axes ou de facteurs.

Ensuite, les calculs d'AFCM permettent de dégager des dimensions explicatives qui représentent une grande partie de l'information fournie par la variance de la distribution, information qu'il faudra interpréter. Les facteurs explicatifs constituent des axes orthogonaux qui permettent une représentation graphique du nuage des opinions – une carte ou un espace dans lequel les opinions peuvent être situés. Les graphiques constituent le but ultime de l'AFCM, car ils permettent d'accélérer considérablement l'interprétation des données. L'interprétation des axes est toujours très délicate, elle demande non seulement la compréhension fine de la méthode factorielle mais également de prendre en compte avec souplesse et réalisme le contexte qualitatif des données recueillies. Si la méthode est automatisée avec de nombreux logiciels, elle reste un processus cumulatif qui suppose un certain nombre d'essais, de modifications dans le choix des questions, de codages, etc. Autrement dit, tout au long une AFCM est un processus d'essais et d'erreurs, d'allers et retours entre les étapes avant d'arriver à des résultats stables et robustes.

La méthode d'AFCM, en tant qu'un outil d'analyse des données, présente de nombreux avantages. Non seulement elle offre une représentation de la réalité pluridimensionnelle sous une forme synthétique et interprétable, mais aussi elle explore et donne de la signification à l'information « cachée » contenue dans les données. De plus, elle ne nécessite pas de référence à un modèle (les données parlent d'elles-mêmes), n'est pas sensible aux effectifs

totaux (d'autant plus que les réponses sont de qualité) et ouvre de nombreuses pistes à explorer par d'autres enquêtes.

4.3.3.4. Typologie des pays étudiés en terme de niveaux et de dynamique de la corruption

Le phénomène de la corruption est complexe car multidimensionnel, c'est pourquoi une analyse factorielle est particulièrement bien adaptée à son analyse. Toutefois, et avant toute chose, il nous est nécessaire de caractériser les pays en terme de niveaux de corruption (au moment de l'enquête). Les cinq pays où nous avons conduit notre enquête DELPHI sont classés dans les pays où la corruption est fortement répandue. L'analyse factorielle nous permet de nuancer le degré de corruption dans différents pays corrompus. Concrètement, l'AFCM nous donne des conclusions permissives pour situer les pays les uns par rapport aux autres. Nous avons réalisé une analyse factorielle dite thématique (se portant sur une problématique précise), en nous intéressant à l'appréciation qu'ont les experts sur l'évolution du phénomène dans chaque pays étudié.

Afin de mieux appréhender les différents aspects du phénomène, il est intéressant de travailler une AFCM au niveau des thèmes et de mettre ainsi en lumière les dimensions qui structurent les opinions sur des objets précis et de dégager des typologies de ces opinions. La démarche consiste à sélectionner un groupe de variables cohérent (liaisons, redondances, etc.) avec l'information recherchée dans un thème de l'enquête, et de lui laisser le rôle actif dans l'analyse factorielle. Dans cette sélection, une démarche rigoureuse est indispensable, nécessitant non seulement une bonne définition de la problématique du thème fondamental mais également un choix judicieux du corps des variables pertinentes et relativement homogènes. Les autres variables (le reste de l'information disponible) peuvent être placées en supplémentaires (elles ne participent pas aux calculs des facteurs), leur projection dans le plan factoriel pourra aider à l'interprétation des dimensions. D'un thème à l'autre, les variables choisies pour actives changent, les supplémentaires deviennent des actives et inversement.

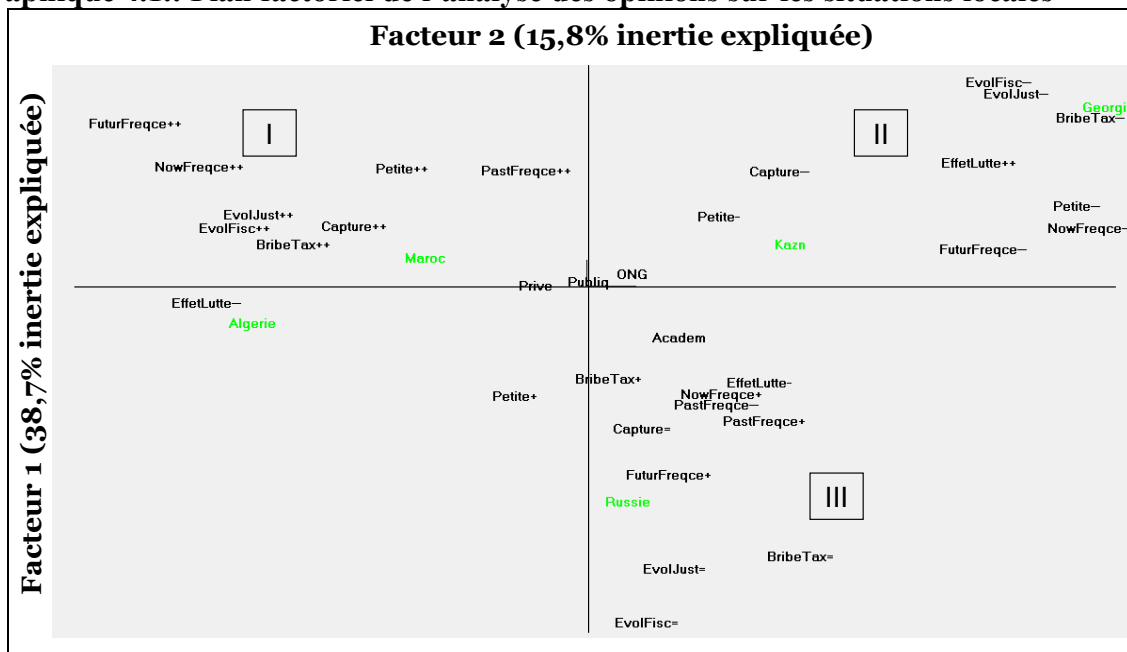
Un thème représente un point de vue particulier pour décrire le phénomène de la corruption. L'AFCM, sur une sélection de variables dans un thème choisi, permet de construire une grille d'analyse ou encore des typologies. Par l'analyse des opinions des experts, nous obtiendrons les profils des différents modes d'opinions des enquêtés. Les variables supplémentaires, telles que pays ou catégorie d'experts, permettent d'associer ces profils au contexte. Une première question concernant les pays étudiés se pose à propos de la « gravité » de la corruption, ce qui peut être appréhendé à travers l'appréciation des évaluations.

Pour cela, nous sélectionnons l'ensemble des variables (questions) qui se portent sur une évaluation des changements dans le domaine de la corruption. La sélection des variables a été faite par étapes successives d'essais, afin d'obtenir la représentation la plus robuste. Nous avons retenu neuf variables dont trois qui, du fait de leur forte corrélation ou attraction, sont porteuses de l'information unique « y a-t-il des progrès ? » (effets de lutte, évolution dans la justice et dans la fiscalité), et six variables d'estimation des niveaux de différents types de la corruption (fréquence de la petite corruption ; de l'administrative dans le passé, le présent et le futur ; évolution de *bribe tax*¹³² et de la capture).

¹³² Bribe tax est approché avec la part de revenus des entreprises consacrée à la corruption. La question demandait de l'estimer compte tenu des chiffres fournis par la Banque Mondiale, soit dans le Investment Climate Surveys (2002), soit dans le BEEPs (2002). Les variables ont été ensuite codées en modalités: "hausse, stable, baisse". Il a été fait la même chose pour la question sur la capture qui se réfère aux travaux de la Banque Mondiale. De cette manière, les experts (connaisseurs des travaux de la Banque Mondiale) ont non seulement un repère commun quant à la définition des types de corruption, mais aussi un point d'appui pour décrire la situation.

Les calculs de l'AFCM permettent de construire une représentation graphique qui constitue une sorte de carte (le *mapping*) des opinions sur la question de la dynamique de la corruption dans les pays concernés. Les opinions sont projetées sur le plan factoriel en fonction de leurs associations et liaisons, de telle sorte que les nuages de points permettent de visualiser comment les opinions sont structurées. Le plan factoriel ci-dessous présente les deux principaux axes ou facteurs explicatifs, i.e. les deux dimensions qui organisent la plus grande part de l'information contenue dans la variance de la distribution des opinions. Nous avons également projeté les pays (variables supplémentaires) afin de voir où ils se situent par rapport aux catégories d'opinions qui émergent de l'analyse :

Graphique 4.1.: Plan factoriel de l'analyse des opinions sur les situations locales¹³³



Ce plan factoriel (54,5% d'inertie totale) présente l'effet Guttman, i.e. que le nuage de points a une forme parabolique. L'effet Guttman traduit souvent l'existence d'un facteur dominant, ici l'essentiel de l'information est donné par le premier facteur. Lors de l'analyse des réponses à un questionnaire, l'effet Guttman apparaît parfois lorsque les variables sont ordonnées. Dans notre cas, les variables ordinales sont transformées par le codage en des variables nominales. Le premier axe oppose alors les modalités extrêmes entre elles, et le second axe oppose les valeurs intermédiaires aux valeurs extrêmes (Lebart *et al*, 2006, p.157). L'effet Guttman met en évidence une structure triviale des opinions sur l'évolution de la corruption.

L'essentiel de l'information est donc apporté par le premier facteur qui, à lui seul, explique la dispersion d'opinions. Ceci est normal car l'ensemble de nos variables se porte sur une problématique précise, la dynamique de la corruption, et le principal facteur ordonne les situations selon les évolutions. Ce plan factoriel nous montre surtout trois classes d'opinions sur l'évolution des niveaux de corruption dans la période entre 2002-2004 (repères dans les questions) et approximativement 2008 (moment de l'enquête) :

Groupe I : Aggravation de la situation en matière de corruption

Cette première classe décrit les opinions catastrophistes qui pointent l'absence d'effets de lutte, l'aggravation des situations sectorielles et l'augmentation des niveaux de corruption. L'Algérie et le Maroc se placent dans cette catégorie où un important consensus a émergé (Cf tableau ci-dessous) quant aux opinions des experts sur l'absence d'effets de la lutte contre la corruption et sur la hausse de la corruption dans les administrations de justice et du fisc depuis 2002. Au sujet de la fréquence de la corruption administrative, les deux pays affichent des

¹³³ Les résultats de l'AFCM peuvent être trouvés dans l'Annexe 6, Tableau A1

résultats assez consensuels sur le fait qu'elle est systématique, même si contrairement à l'Algérie, les opinions des experts du Maroc espèrent (projection dans le futur) une relative baisse de cette fréquence dans les cinq études après l'enquête. Dans les deux pays, les experts relatent une hausse (64.3% des réponses au Maroc, et 100% en Algérie) de la part des moyens financiers des entreprises consacrés à la corruption (le *bribe tax*). En effet, en Algérie, compte tenu de l'estimation de la BM¹³⁴ qu'en 2002 près de 7% des ventes annuelles étaient consacrées aux divers pots-de-vin, les experts estiment qu'en 2007-8, cette part atteint plus de 10%. N'ayant pas d'estimation de la capture de l'État pour ces deux pays, il a été demandé aux experts d'évaluer la tendance des dernières années et dans les deux pays, les experts ont surtout souligné l'inertie dans ce domaine due aux systèmes verrouillés qui caractérisent les relations entre politique et économique dans ces pays. Globalement, cette classe d'opinions caractérise les situations nationales où la corruption est non seulement largement répandue mais où elle ne connaît aucune amélioration et où, bien au contraire, la situation s'aggrave.

Groupe II : Amélioration de la situation en matière de corruption

À l'opposé de la première classe, il y a les opinions optimistes, qui soulignent la réussite des campagnes anti-corruption et la baisse notable de la corruption. Sans beaucoup de surprise, la Géorgie se place dans cette catégorie. En effet, l'enquête a lieu en Géorgie quelques années après la Révolution des roses (2003), période marquée par un fort engagement gouvernemental pour avancer vers les dogmes de démocratie, notamment en luttant contre la corruption. Soutenues par l'UE, de nombreuses réformes tangibles ont été mises en place (police routière, système fiscal, etc.). Nous discuterons des résultats de cette période dans le chapitre suivant lorsque nous aborderons la question des politiques anti-corruption. Pour le moment, gardons à l'esprit que la Géorgie a souvent été présentée comme une *success story* en matière de lutte contre la corruption (Samson, Zagainova 2006; Zagainova, 2008; OECD, 2010, World Bank, 2012), ce qui se reflète dans les opinions des experts qui attestent à 91% du succès des campagnes anti-corruption. Les experts sont d'ailleurs assez unanimes (voir tableau ci-dessous), à l'issue du second tour de DELPHI, sur le fait que la corruption en Géorgie devient rare et qu'elle baisse dans tous les domaines.

Par contre, le positionnement du Kazakhstan est ambigu. En effet, sur le plan factoriel, il se positionne à côté des modalités constitutives du deuxième groupe, mais les résultats de DELPHI ne sont pas aussi optimistes. Plusieurs explications peuvent être apportées : d'un côté, pas de consensus ou un très faible se dégage à l'issue du seul tour de l'enquête, les opinions sont partagées et ceci trouve sa traduction dans l'analyse factorielle ; de l'autre côté, l'observation du contexte local nous indique également des évolutions à double vitesse. D'un côté, le Kazakhstan s'est engagé, dans de nombreuses initiatives nationales et internationales, à adopter une stratégie de lutte, à créer des organes compétents et à entamer l'alignement sur les standards législatifs internationaux. De plus, un discours politique fort affichait une volonté de lutter contre le fléau. Toutefois, les changements réels ne sont que peu perceptibles et 83.3% des répondants ne voient pas d'effets notables dans la lutte contre la corruption, qui a peut-être connu une baisse dans la justice ou le fisc, mais reste très fréquente, notamment dans les relations des entreprises avec les administrations, et se renforce au niveau politique. En réalisant une classification ascendante hiérarchique (CAH)¹³⁵, outil complémentaire à une analyse factorielle (Lebart *et al.*, p.295-311), le Kazakhstan se positionne plutôt dans le troisième groupe de tendance stable ou sans changement.

¹³⁴ Ici sont mobilisé les données de l'Investment Climate Surveys (BM, 2002) comme point d'appui

¹³⁵ La CAH organise les observations, définies par un certain nombre de variables, elles-mêmes divisées en modalités, en les regroupant de façon hiérarchique. Elle commence par agréger celles qui sont les plus semblables entre elles, puis les observations ou groupes d'observations un peu moins semblables et ainsi de suite jusqu'au regroupement trivial de l'ensemble de l'échantillon.

Groupe III: *Situation stable en matière de corruption*

La dernière catégorie intermédiaire réunit les opinions entre les deux extrêmes, et qualifie la situation où peu d'améliorations sont constatées et où les niveaux de la corruption tant bureaucratique que politique restent stables. La Russie se positionne dans ce groupe. En effet, la totalité des experts soulignent l'absence d'effets dans la lutte contre la corruption, ainsi que l'absence de changement dans les deux administrations les plus touchées¹³⁶. Les opinions des experts notent également une évolution de la hausse du prix de la corruption (le *bribe tax*) qui atteindrait entre 5 et 10% des revenus annuels des entreprises (équivalent du double ou du triple de l'estimation de référence), ce qui montre que la corruption devient surtout plus chère. Sans rencontrer de consensus, l'opinion des experts balance entre une stabilité et une baisse du nombre des entreprises qui se livrent au jeu de la capture de l'État. Ceci s'explique par la période durant laquelle l'enquête a été conduite. Lors du premier tour de l'enquête, l'opinion s'orientait plutôt vers un constat d'une baisse de la capture de l'État. Ce type de réponses a généralement été justifié par l'enthousiasme réveillé par les actions du Président Poutine lors de son premier mandat envers certains oligarques de l'époque eltsinienne. L'histoire a montré que cette purge d'oligarques n'était qu'un remaniement des forces, ce qui se reflète dans l'opinion des experts qui a plus privilégié l'idée que rien ne change.

Le tableau ci-dessous résume les principales statistiques descriptives des modalités de l'AFCM pour les 3 classes, qui correspondent aux situations que présentent les pays de l'étude:

Tableau 4.2: Statistiques descriptives (résultats DELPHI) des classes issues de l'AFCM

	Algérie	Maroc*	Georgie	Kazakhstan*	Russie
<i>Effets de lutte</i>					
Aucun et plutôt non	75%	64.7%	9.1%	83.3%	100%
Plutôt oui et tout à fait	25%	35.3%	90.9%	16.7%	-
<i>Evolution de la situation dans la justice</i>					
En baisse	-	18.8%	77.8%	63.6%	-
Stable	-	18.8%	11.1%	36.3%	100%
En hausse	100%	62.5%	11.1%	-	-
<i>Evolution de la situation dans le fisc</i>					
En baisse	12.5%	18.8%	81.8%	72.7%	-
Stable	-	31.3%	-	18.2%	87.5%
En hausse	87.5%	50%	18.2%	9.1%	12.5%
<i>Fréquence de la petite corruption</i>					
1 fois ou jamais	12.5%	11.8%	75%	25%	-
2-5 fois	75%	52.9%	25%	33.3%	87.5%
6-10 fois	-	5.9%	-	8.3%	12.5%
plus de 10 fois	12.5%	29.4%	-	33.3%	-
<i>Fréquence de la corruption administrative</i>					
Rarement	-	6.3%	80%	18.2%	14.3%
Souvent	16.7%	43.8%	20%	54.5%	71.4%
Systématique	83.3%	50%	-	27.3%	14.3%
<i>Evolution du bribe tax</i>					
En baisse	-	14.3%	63.6%	41.6%	-
Stable	-	21.4%	9.1%	-	14.3%
En hausse	14.3%	21.4%	27.3%	16.7%	57.1%
En forte hausse	85.7%	42.9%	-	41.7%	28.6%
<i>Evolution de la capture</i>					
En baisse	-	33.3%	100%	16.7%	42.9%
Stable	42.9%	40%	-	25%	42.9%
En hausse	57.1%	26.7%	-	58.3%	14.3%

Note: * résultats du seul tour

¹³⁶ L'éradication de la corruption dans la justice et dans le fisc étaient les deux priorités du Conseil pour la lutte contre la corruption au moment de sa création en 2004. La question posée aux experts fait référence à ce fait pour désigner les deux administrations les "plus touchées".

Ce rapide aperçu du terrain d'étude nous a permis de catégoriser les pays les uns par rapport aux autres durant les années 2000. En effet, si les statistiques descriptives issues de DELPHI nous offrent déjà une indication concernant les opinions des experts à propos de tel ou tel pays, avec une AFCM, nous pouvons relativiser les positions des pays les uns par rapport aux autres. L'AFCM couplée aux résultats de l'enquête de l'opinion nous permet de mettre en avant l'exemple de la Géorgie comme un pays qui réussit à lutter contre la corruption, tandis que les deux autres pays ex-soviétiques ne connaissent pas spécialement d'amélioration dans les systèmes marqués par des inerties. Les pays du Maghreb quant à eux sont plutôt vus comme des exemples où la situation ne fait qu'empirer. D'une manière générale, il y a dans nos supports empiriques un permanent aller et retour entre les résultats de DELPHI et de l'AFCM. L'AFCM donne la possibilité de construire des typologies et de catégoriser les diverses configurations, le DELPHI permet de caractériser chaque type avec les statistiques descriptives. L'analyse des données nous sert, dans cette thèse, à mettre en évidence des conclusions permissives quant aux questions des déterminants de la corruption et de sa dynamique.

Conclusion Section 4.1.

Dans cette première section introductive à notre construction de l'approche théorique de la corruption institutionnalisée, nous avons posé les éléments fondamentaux d'une analyse d'un phénomène profondément enraciné. Nous avons défini un concept original de corruption institutionnalisée en tant que règle inscrite dans des formes sociales spécifiques. Autrement dit, nous parlerons de la corruption institutionnalisée lorsqu'on observe une normalisation de la pratique, i.e. lorsque, s'appuyant sur les structures sociétales, elle relève d'un caractère institutionnel en ce qu'elle est devenue une règle de comportement. En s'institutionnalisant, la corruption devient elle-même un système de fonctionnement de l'économie et de la société ; elle est alors anticipée par les acteurs et intégrée dans les stratégies. L'objet de l'étude de la corruption institutionnalisée réside tout d'abord dans les structures sociétales qui sont à l'origine des comportements dit corrompus, et qui déterminent ses formes et son ampleur. L'impact des structures sociales sur le phénomène de corruption est médiatisé par les institutions qu'elles véhiculent. Si le rôle des institutions formelles (lois, contrats, etc.) a été largement couvert dans les travaux de l'approche orthodoxe, peu d'attention a été généralement accordée aux institutions informelles. Pourtant, en plus d'intervenir dans la coordination des activités individuelles, elles ont un impact crucial sur le contenu et l'effectivité du cadre formel en place. Les institutions informelles conditionnent l'élaboration et l'évolution des institutions formelles, elles peuvent entrer en contradiction, lorsque par exemple le modèle de droit est importé ; de cette incohérence institutionnelle naissent des systèmes hybrides loin des canons de l'État de droit occidental, où la corruption se propage naturellement. Nous mettons ainsi au coeur de notre analyse les institutions informelles contenues dans les structures sociétales locales.

Section 4.2.

Institutions informelles et attitudes envers la corruption

Toute société composée de structures sociales comporte un ensemble d'institutions, i.e. des normes et règles de comportement. Les institutions sont à la fois tacites et formelles. L'analyse orthodoxe de la corruption s'est concentrée sur l'analyse de l'impact des institutions formelles, telles que les lois, les droits de propriété ou la régulation publique, sur les niveaux de la corruption. Avec le modèle de la gouvernance, intégrant les enseignements de la NEI, la lutte contre la corruption passe par le renforcement de la législation, la réforme de l'État, la réduction de l'intervention publique, etc. La faiblesse de cette approche réside dans l'absence d'analyse et de proposition sur les institutions informelles. La principale raison évoquée est le fait que leur changement est vu comme très lent et difficilement réalisable en une génération de politiques. Pourtant, comme nous l'avons montré dans la section précédente (cf: 4.1.2), l'informel a un rôle déterminant sur l'environnement institutionnel formel, car ce dernier doit se reposer sur le premier et ne pas entrer en contradiction avec les attitudes et les valeurs traditionnelles. Ce rôle primordial des institutions informelles justifie la prise en compte de la culture dans l'analyse de la corruption.

Comme nous l'avons montré dans le chapitre précédent, les structures sociétales influencent les comportements individuels par le biais des institutions qu'elles véhiculent. Il paraît alors évident que les pratiques de corruption prolifèrent et se banalisent dans un environnement socioculturel au moins tolérant voire incitatif. L'analyse de la corruption doit donc commencer par l'étude des préconditions institutionnelles qui facilitent les relations corrompues. Il est alors nécessaire de comprendre et d'analyser les représentations liées aux actions de corruption et les considérations qu'elles suscitent, autrement dit d'éclairer les normes pratiques, les valeurs et les légitimations des diverses pratiques qualifiées généralement de corruption. Il s'agit fréquemment de nombreux mécanismes de solidarité, de redistribution ou juste de savoir-vivre, consacrés par des traditions ancestrales qui sont mal assorties aux principes du libéralisme économique (ex: libre concurrence) ; ils sont alors vus comme de la corruption pour ses défenseurs. Ainsi, nous nous efforcerons de décrire l'association entre la corruption et les pratiques et les normes socialement partagées.

Cherchant à nous protéger des travers des analyses culturalistes, qui défendent l'idée de l'existence de cultures spécifiques (comme l'africaine) comme cause de la corruption, nous définissons la culture comme un mode de penser qui habilite un mode de vie. Ces modes de penser les questions universelles (quelle est ma place dans la société? comment doivent être répartis les pouvoirs?) produisent différentes « manières d'organiser la société » ; elles seront les facteurs premiers de la corruption. Nous nous intéressons alors aux diverses justifications et légitimations, autrement dit des normes et des valeurs socialement partagées, qui se traduisent dans l'établissement de structures sociétales et étatiques particulières, où la corruption est d'ores et déjà encadrée. Nous appréhenderons ces normes à l'aide soit des données de World Values Survey (WVS), soit des divers indices issus des *cross-cultural* travaux. En effet, aucune étude ne couvre tous les pays mais, ayant une démarche théorique comparable, elles peuvent être complémentaires. Le projet WVS dirigé par Inglehart (1990, 2003, 2007)¹³⁷ offre les résultats des enquêtes des opinions publiques. Les facteurs culturels, mesurés par les deux dimensions des valeurs identifiées par Inglehart, expliquent 75% de la

¹³⁷ Inglehart R., *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles among Western Publics*, Princeton: Princeton University Press, 1977; Inglehart R., *Culture and Social Change: Findings from the Values Surveys*. Leiden: Brill Academic Publishers, 2003. Inglehart R., Halman L., Diez-Medrano J., Luijkx R., Morenó A., *Changing Values and Beliefs in 85 Countries: Trends from the Values Surveys from 1981 to 2004*, Leiden: Brill, 2007

variation de l'IPC et dans les pays post-communistes encore davantage (Sandholtz and Taagepera, 2005). En plus les indices de Hofstede et de Trompenaars, dont la notoriété est largement reconnue, peuvent être complétés avec les résultats du projet Globe (House *et ali.*, 2004) qui s'intéressent particulièrement au style du leadership de 62 pays à travers neuf dimensions proches de ceux d'Hofstede (Hofstede, 2006). L'ensemble de ces études tente de capturer les différences nationales mesurées et ordonnées par un ensemble de dimensions (présentées dans le 3.2.1 de cette thèse) qui représentent les diverses réponses aux problèmes universels des sociétés humaines. Comprendre ces dimensions culturelles et leurs expressions nationales permet de comprendre la prolifération et la banalisation de la corruption.

Nous adopterons une lecture historique en nous intéressant à la fois à la persistance des registres traditionnels en conflit avec un mode de vie moderne (système d'échanges de cadeaux, appréciation sociale de générosité, culture de l'ostentation, etc.) et aux conséquences des évolutions profondes (crise interne, choc externe, etc.) survenues dans l'histoire. De cette façon, nous pourrions mettre en lumière les configurations socio-historiques qui engendrent une relation particulière quant à la gestion des affaires publiques et cristallisent une série de comportements et de rapports de pouvoirs qui créent un terreau favorable à la corruption. Nous retenons pour l'analyse deux principales dimensions culturelles : la relation envers le pouvoir et l'autorité, et l'attitude envers les groupes, cette dernière jouant un rôle primordial dans le renforcement de la coordination relationnelle des comportements économiques (objet de l'analyse dans la section suivante). En nous penchant sur ces principales dimensions, nous étudierons des exemples concrets et dresserons les logiques qui jouent sur la propagation de la corruption.

4.2.1. Relation à l'autorité et tolérance de la corruption

4.2.1.1. Notion de distance hiérarchique pour appréhender la relation au pouvoir

Une première dimension concerne la culture politique du pays, et se porte sur la relation au pouvoir et à l'autorité. Plusieurs composantes dans cette dimension peuvent être choisies. En mobilisant les indicateurs de culture d'Hofstede, nous pouvons nous intéresser à la caractéristique fondamentale d'une culture politique : la *distance hiérarchique*, qui capture le respect de l'autorité, la tolérance aux inégalités de statuts, la subordination des dépendants, etc. Nous accompagnerons cet indicateur de celui de Trompenaars sur le mode d'attribution des statuts dans une société. Il s'agit ici à la fois des valeurs et normes que les individus cultivent dans leur vie sociale quotidienne (familles, amis, collègues), mais aussi des représentations mentales individuelles concernant les structures de pouvoir tel que l'État. Suivant l'hypothèse retenue que la culture (manière de penser) détermine les types d'organisations sociétales (manière de vivre ensemble) dominantes, cet indicateur capture les idéologies à l'origine de la formation d'un type d'État soit libéral (exemple pays anglo-saxons), soit hiérarchique (exemple pays monarchiques ou socialistes), soit clanique (exemple pays asiatiques ou post-soviétiques). Une forte distance hiérarchique est synonyme de l'État caractérisé par une centralisation et une structuration hiérarchique, gouvernance autocratique et paternaliste, forte tolérance aux inégalités, etc. et propice à la banalisation et à la tolérance de l'utilisation du pouvoir à des buts privés.

Hofstede *et al.* (2005, 2010) offrent une mesure comparative de cette distance hiérarchique, qui reflète à quel point, dans une société, on accepte une inégalité des pouvoirs due aux statuts de chacun (forte distance, forte acceptation). Nous avons considéré que cette dimension est plus forte dans les pays à forte culture collectiviste, i.e. hiérarchique et bureaucratique, modérée dans les cultures communautaires, i.e. claniques et solidaires, et plus faible dans les cultures individualistes, i.e. concurrentielles et contractuelles.

D'une manière générale, les sociétés avec une forte distance hiérarchique connaissent une centralisation des pouvoirs politiques et économiques, une division entre très riches et très pauvres (classe moyenne faible) et une structure des statuts complexe et des hiérarchies sociétales à tous les niveaux, où la soumission et l'obéissance aux supérieurs est implicite (House *et alii.*, 2004). Les valeurs paternalistes (Hofstede, 1997) sont le principal contenu des justifications et des légitimations d'une culture tolérante aux inégalités et à la soumission. De telles caractéristiques sont profondément enracinées dans l'histoire du pays et peuvent connaître des origines très variées.

Tableau 4.3 : Indice de Distance au Pouvoir, Hostède *et al.* (2005), 79 pays

Fort IDP (71 et plus)	Moyen IDP (41 à 70)	Faible IDP (40 et moins)
(104) Slovaquie, Malaysia, (95) Guatemala, Iraq, Panama, Saudi Arabia, (94) Philippines (93) Russie (90) Kuwait, Romania, United Arab Emirates, (86) Serbia, (85) Suriname, (81) Mexico, Venezuela, (80) Bangladesh, China, Ghana, Nigeria, (78) Ecuador, Indonesia (77) India (75) Lebanon, (74) Singapore, (73) Croatia, (71) Slovenia,	(70) Bulgaria, Egypt, Ethiopia, Morocco, Tanzania, Vietnam, Sierra Leone (69) Brazil (68) France, Hong Kong, Poland (67) Colombia (66) Turkey, El Salvador (65) Belgium, (64) Peru, Thailand (63) Chile, Portugal, (61) Uruguay, (60) Greece, South Korea, Zambia (58) Iran, Taiwan (57) Czech Republic, Spain (56) Malta (55) Pakistan (54) Japon (50) Italie (49) Argentina (46) Hungary, South Africa, (45) Jamaïque	(40) Estonie, Luxembourg, United States, (39) Canada (38) Netherlands (36) Australie (35) Germany, United Kingdom, Costa Rica (34) Suisse (33) Finlande (31) Norvège, Suède (28) Ireland (18) Danemark (13) Israël (11) Autriche

Source : Construit par l'auteur avec Professor Geert Hofstede web-site¹³⁸

Selon les estimations d'Hofstede *et al.* (2010, p.77), les pays caractérisés par une faible distance hiérarchique, i.e. une faible tolérance aux inégalités de pouvoirs et de statuts, sont la plupart des pays de l'OCDE et particulièrement les champions en matière de la corruption, les pays Scandinaves. Toutefois, il y a des cas de figure plus surprenants comme celui de la France, dont le score ne paraît pas adéquat avec les valeurs de la démocratie républicaine qui y règnent (tous égaux devant la loi), mais pourtant cohérent avec les racines historiques (colbertisme, jacobinisme, etc.) de sa culture. Deux traditions contradictoires persistent en France (Castel *et alii.*, 2007) : d'un côté, l'aura des valeurs élitistes aristocratiques et, de l'autre, la perpétuation des valeurs égalitaires et radicales associées à la Révolution. Dans ce pays, de confession majoritairement catholique (World Values Survey, 2005-2008)¹³⁹, il est plutôt admis que la hiérarchie est une chose nécessaire voire indispensable, même si elle implique une concentration des ressources (par ex: parisianisme). D'autres pays nous offrent des trajectoires plus nettes, notamment les pays avec une forte distance hiérarchique comme en Asie de sud-est, en Orient, dans les Balkans et notamment la Russie.

4.2.1.2. Tolérance culturelle des inégalités : l'exemple de la Russie

La Russie fait partie, selon Hofstede¹⁴⁰, des 10% des pays où la distance hiérarchique est la plus importante (à côté de EAU, Arabie saoudite, Philippines, etc.). Toutefois, d'autres

¹³⁸ <http://geert-hofstede.com/countries.html>

¹³⁹ http://www.worldvaluessurvey.org/index_html

¹⁴⁰ Les estimations pour la Russie de l'IDP ne varient pas significativement entre les différentes éditions

estimations (Naumov, Puffer 2000) de cette distance en Russie la voient comme plus modérée et ayant connu des baisses notables. Selon les données de *World Values Survey* (WVS) recueillies quatre fois entre 1990 et 2006, l'opinion publique concernant les inégalités de revenus dans la société se radicalise. Il a été demandé aux répondants de se positionner entre deux extrêmes : 1- si l'on pense que les revenus doivent être équilibrés et 10- si l'on pense que le déséquilibre est nécessaire comme incitation¹⁴¹. Ainsi, la part des répondants pensant qu'il est nécessaire d'établir un équilibre est en nette progression durant la période de transition, même si la majorité de la population accepte (et justifie) les inégalités.

Tableau 4.4: Opinion de la population russe concernant les inégalités des revenus

	<i>Il faut une égalité de revenus</i>					<i>On a besoin des inégalités comme incitation</i>				
1990 (n=1744)	4%	2.4%	4.6%	4%	13.8%	8.7%	15.1%	16.5%	7%	23.9%
1995 (n=1956)	7.1%	3.4%	5.3%	7%	17.5%	7.2%	11.2%	14.1%	6%	21.3%
1999 (n=2440)	7.8%	3.4%	5.2%	4%	8.9%	5.8%	8%	12.4%	10.5%	34%
2006 (n=1968)	15.8%	4%	5.8%	5%	9.3%	5.9%	5.3%	9.9%	7.3%	31.7%

Source : Compilé par auteur avec Value Surveys Databank (<http://www.wvsevsdb.com/wvs/>)

Historiquement, la Russie est un cas d'école d'une culture paternaliste (Naumov, Puffer 2000), propice à la centralisation et la stratification sociale. De nombreux facteurs expliquent la naissance et le développement d'une telle culture qui a conduit à l'émergence d'un État aux pleins pouvoirs, centralisé et paternaliste, auquel les individus se soumettaient largement. Tout d'abord, l'immensité du territoire a encouragé la centralisation du pouvoir et la nécessité d'un leadership fort pour assurer la défense du territoire (Pipes, 2004). Ensuite, la religion orthodoxe, identifiant bien plus important pour les Russes que la nation, défavorable aux libertés individuelles, a contribué à la formation du régime tyrannique (Pipes, 2005, p.12-14; Mau, 2006). En effet, il est admis que la religion conditionne l'attitude des individus envers la hiérarchie, alors, avec la domination des religions dites hiérarchiques (La Porta *et al.*, 1998) comme l'orthodoxe, la catholique ou la musulmane, les contestations du pouvoir sont rares ; elles contribuent ainsi à renforcer la distance hiérarchique et l'acceptation des inégalités entre ceux qui ont le pouvoir et les autres. Remarquons ici que la religion est un important facteur culturel de corruption (La Porta *et al.*, 1998; Treisman 2000; Paldam 2001), dont l'impact passe à la fois par les questions de la tolérance des inégalités et des hiérarchies sociales, et par les valeurs qu'elle inspire quant aux rapports à l'argent (frugalité ou culpabilité) ou aux diverses solidarités communautaires. Néanmoins, c'est surtout l'histoire de la construction de l'État russe, par couches qui se superposent, qui nous apprend les clés de l'instauration d'une importante distance hiérarchique.

Le processus de la sortie du joug tataro-mongol au XV^e siècle, marqué par les guerres victorieuses et les expansions territoriales, a conduit à une forte bureaucratisation étatique, un esprit impérialiste et l'instauration d'un régime dans les traditions du despotisme asiatique classique¹⁴². Depuis le premier tsar de la Russie unie (*всяя Руси*), Ivan le Terrible (1533-1584), jusqu'au communisme de Staline, en passant par Pierre le Grand, les fondements d'un pouvoir central fort et même sacralisé se sont progressivement construits (Mau, 1999). Le communisme, malgré une idéologie égalitariste, a profondément ancré une culture hiérarchique de subordination et a conduit au renforcement des pouvoirs de l'État sur la société, devenus illimités car n'étant plus du tout contrebalancés. Comme le soulignait Egor

¹⁴¹ "Incomes should be made more equal vs We need larger income differences as incentives"

¹⁴² Concept initialement décrit par Montesquieu (*Esprit des lois*, 1748), étudié par Marx et Engels (*Trois lettres à propos du mode de production asiatique*, juin 1853) puis repris par Wittfogel (*Despotisme Oriental*, 1957). Il s'agit d'un système politico-économique basé sur l'autoritarisme du pouvoir personnifié et un gouvernement non modéré, l'organisation centralisée des grands travaux hydrauliques, les prélèvements pour financement de sécurité, quasi absence de propriété privée, etc.

Gaidar (2009, p.218) «...l'État russe a toujours imposé une seule religion - un culte narcissique de soi-même, le culte de "l'État sacré" », et ceci indépendamment de ses relations avec l'Église. Cela s'est traduit par une croissante bureaucratisation et prédation, la concentration des richesses et des pouvoirs, l'absence d'une société civile et l'asservissement de la population. Ce « culte de l'État » a eu surtout pour résultat de décrocher le lien entre la population et l'État tout puissant qui vivait avant tout pour ses propres intérêts (des personnes qui incarnent l'État), mais qui était, aux yeux de la population, perçu comme l'unique garant (Mau, 1999) de la sécurité contre les ennemis externes et de la stabilité domestique (domination coercitive). Sur ces bases, l'autoritarisme et le paternalisme se sont développés en Russie, où, selon Tikhonova (2006), la société ne se conçoit plus indépendamment de l'État, elle lui est subordonnée et lui doit une entière loyauté. En Russie, l'État ne gouverne pas, il dirige.

Comme d'autres pays en transition, la Russie a connu ce que les chercheurs (Fink, Feichting 1998; Fink, Holden 2002) appellent désormais un « choc culturel collectif » lié aux changements radicaux et rapides de l'ensemble des bases sociétales. S'inspirant des symptômes des chocs individuels, les auteurs élargissent le concept à la société entière et décrivent les phases du choc qui passent par une désorientation totale, une assimilation partielle mais aussi et surtout par un mélange et une hybridation des valeurs culturelles (Dauber, Fink 2011). Si d'un côté, les valeurs libérales séduisaient avec les promesses d'un nouveau style de vie inspiré du « rêve américain », elles ont évolué en une aversion durable au capitalisme libéral (Lynch, 2005), car elles ont été rapidement associées dans l'esprit des Russes au système méprisable du marché qui les exploite, crée d'énormes clivages entre les riches et les pauvres, et force la Russie à la dépendance vis-à-vis de l'Occident en terme de financement et du *know-how*. L'idéologie libérale individualiste (« que le meilleur gagne ») qu'on a tenté de greffer sur les anciennes structures informelles de la culture collectiviste en est ressortie très pervertie. A l'issue de ce choc culturel et des transformations qui ont suivi, une culture et une société hybride ont émergé, gardant encore aujourd'hui de nombreuses pratiques de l'époque soviétique, préservant certains éléments de la culture traditionnelle (autoritarisme, hiérarchies [ex régionales], etc.) et incorporant certaines caractéristiques d'une économie de marché ou plutôt du capitalisme sauvage. Nous soutenons qu'en s'éloignant d'une culture collectiviste mais sans instaurer une culture individualiste (moderne), une culture communautaire ou clanique s'est renforcée dans la société russe, décrite souvent en Occident à travers l'image des mafias (Lesnik, Blanc 1996). Cette tendance clanique a d'ailleurs pris de l'ampleur dans la plupart des sociétés en transition post soviétique.

Dans une culture communautaire, la relation au pouvoir mélange (dans chaque société d'une manière plus ou moins unique) des éléments du traditionnel et du nouveau : les inégalités des pouvoirs persistent mais elles s'accompagnent désormais d'un sentiment de plus en plus fort d'injustice ; la répartition des statuts (i.e. qui a les pouvoirs) suit les logiques classiques (exemple : les représentants de l'État ont tous les pouvoirs) mais un turnover des élites montre la possibilité d'acquérir un statut à la suite d'efforts personnels plus ou moins légitimes et/ou légaux. En effet, en l'absence d'un environnement institutionnel stable, les mécanismes d'acquisition et de répartition des pouvoirs se retrouvent dans les mains de clans (politico-économiques, idéologiques, régionaux, etc.), nés de la désagrégation des hiérarchies traditionnelles, qui cherchent à maintenir la distance hiérarchique dans la société, ce qui leur permet de préserver leurs avantages. Ainsi, comme le montre l'expérience des pays en transition, l'évolution vers les cultures claniques a eu pour conséquence l'explosion de la corruption : la concentration maintenue des pouvoirs et le sentiment grandissant d'injustice rendent intelligibles le concept même de la corruption en tant qu'abus.

4.2.1.3. Répartition des pouvoirs et prolifération de la corruption

Comprendre la nature et la variété de la relation à l'autorité, et par déduction à l'État, dans une société, permet d'établir une topographie des caractéristiques structurelles qui renforcent les comportements de corruption. Les valeurs et les représentations mentales communes dans une société concernant le pouvoir et sa répartition déterminent la nature et la structure de l'État qui va s'y instaurer ; les pratiques de corruption s'adaptent et prennent des formes précises dans diverses configurations. En appréhendant cette relation avec l'indice de distance hiérarchique d'Hofstede, dont le lien avec la corruption a été testé (Getz, Volkema 2001; Davis, Ruhe 2003; Park, 2003, Seleim, Bontis 2009), nous pouvons expliquer certains développements et l'omniprésence (*pervasiveness*) de la corruption à travers le prisme de la perception et de l'acceptation des pratiques d'utilisation du pouvoir pour des intérêts privés. Le phénomène de corruption reflète, en fait, les aspects cruciaux de la culture nationale, ce qui le rend spécifique à chaque fois.

1. Structures de l'appareil étatique : centralisation, bureaucratisation

Dans une société, lorsqu'il est accepté que le pouvoir peut être réparti d'une manière déséquilibrée, le haut de la hiérarchie aura tendance à l'autoritarisme, dont la première expression est la centralisation des pouvoirs politiques d'abord, économiques ensuite. Ainsi, dans de telles sociétés, le strict respect de l'autorité et une organisation centralisée sont la norme (Hofstede, 2005). Un fort encadrement des activités économiques en découle et s'accompagne d'une bureaucratisation croissante (Husted, 1999) (d'autant plus forte que la tolérance à l'incertitude est culturellement faible)¹⁴³ et d'une restriction d'accès aux ressources (économiques, technologiques, financières), créant ainsi de nombreuses niches pour la corruption. En effet, une bureaucratie sans cadre institutionnel et législatif fort, comme c'est souvent le cas dans les pays en transition et en développement, devient une mine pour les pouvoirs discrétionnaires de tout genre. De plus, la structure des rémunérations suit la hiérarchie des statuts (Davis, Ruhe 2003) avec de très grandes disparités de revenus entre le haut et le bas, ce qui pousse les fonctionnaires assez autonomes et frustrés à l'extorsion.

2. Déficit démocratique : absence de contres pouvoirs, contrôle de l'information

Dans les sociétés où s'est développée une forte distance hiérarchique, les contre pouvoirs sont sous-développés, car le maintien souvent autoritaire de la hiérarchie des pouvoirs ne permet pas l'épanouissement de l'expression des intérêts et des contestations individuels. En effet, une distribution inégale des pouvoirs décourage les subordonnés à remettre en question l'autorité (Park, 2003), réduisant ainsi le contrôle démocratique (*checks and balance*) du pouvoir (Hofstede *et al.*, 2005). La dénonciation de la corruption (mécanisme de *whistle blowing*) devient d'ailleurs irréalisable¹⁴⁴ en raison de la culture de « ne pas aller contre l'autorité ». On assiste ainsi à un déficit démocratique dans le pays, qui résulte de l'absence de la participation citoyenne (société civile faible) à la gestion des relations publiques et la monopolisation de cette gestion par l'appareil bureaucratique. De la même manière, la circulation de l'information est « répartie » dans la hiérarchie informelle, tandis que les médias sont sous le contrôle central, les scandales de corruption sont alors « couverts » par des subordonnés loyaux ne remettant pas en question l'autorité. Plus encore, les croyances collectives peuvent être le résultat d'un processus de manipulation et de transformation d'information par un groupe pour assurer la promotion de leurs intérêts particuliers. Ainsi, par exemple, le contrôle au début de la transition des médias russes par l'élite économique a permis le maniement de l'opinion publique en faveur de l'image des oligarques non pas

¹⁴³ Il s'agit d'un autre indicateur d'Hofstede "uncertainty avoidance" dont nous avons parlé dans 3.2.1

¹⁴⁴ Voir à ce sujet Brody RG, Coulter JM, Lin S., "The effect of national culture on whistle blowing perceptions", *Teaching Business Ethics*, Vol.3, 1999, pp.385-400. Park H., Blenkinsopp J., Oktem K., Omurgonulsen U., "Cultural Orientation and Attitudes Toward Different Forms of Whistleblowing: A Comparison of South Korea, Turkey, and the U.K.", *Journal of Business Ethics*, Vol.82, n°4, 2008, pp. 929-939.

comme des voleurs mais comme des *succes people*, qui ont réussi quelque chose qui s'approche du « rêve américain ».

3. Stratification de la société en classes : abus des élites aux pleins pouvoirs

Ensuite, l'acceptation des inégalités de pouvoir entre les différents niveaux de hiérarchies sociétales conduit avant tout à l'élitisme, où il est normal de jouir de privilèges (Getz, Volkema 2001) du fait de sa fonction, position hiérarchique ou origine ethnique, etc. En effet, d'un côté une telle caractéristique culturelle s'accompagne de la stratification de la société en classes (fréquemment avec des rôles prédéfinis) où le processus décisionnel est concentré par une élite ; et de l'autre côté, il y a une survalorisation du pouvoir qui devient source de privilèges et d'enrichissement personnel. Ainsi, si dans les pays occidentaux les processus économiques comme les privatisations ont eu pour résultat l'apparition d'une classe moyenne (réduisant de ce fait la distance hiérarchique), dans d'autres pays, et notamment dans l'ex-URSS, ils ont permis l'épanouissement de la classe des « nouveaux riches » marquée par une culture d'ostentation. D'ailleurs en Russie, la classe moyenne reste un mythe comme l'ont montré Samson et Krasilnikova (2010). Lorsqu'émerge une couche de société qui a la capacité de s'accaparer les pouvoirs et les richesses, l'utilisation de diverses prérogatives officielles pour les intérêts privés de la classe des puissants devient alors la norme, renforçant l'omniprésence mais aussi la tolérance et l'acceptation de la corruption. Le système favorise alors le favoritisme, i.e. les décisions (par exemple l'attribution de postes ou de marchés publics) ne sont pas prises sur la base du mérite (Hofstede, 1997) mais plutôt en fonction des appartenances des acteurs (cf de plus amples développements dans la section suivante). Lorsque la population ne voit plus les dirigeants comme dévoués aux intérêts communs (par exemple la sécurité, l'impérialisme pour la Russie) mais bien dévoués à leur enrichissement personnel, elle perd confiance et, pour la jeune démocratie, ceci conduit aux désillusions et au désenchantement vis-à-vis du système démocratique lui-même.

Ainsi la relation envers l'autorité et le pouvoir, explorée avec la notion de distance hiérarchique, définit la tolérance de la société vis-à-vis du pouvoir centralisé et autoritaire, de l'existence d'un déséquilibre des pouvoirs et des inégalités de richesses dans la société, ou encore vis-à-vis de la manière verrouillée dont se fait la sélection des élites politico-économiques. Plus cette tolérance sera importante et plus la corruption se banalisera. Autrement dit, lorsque la culture est marquée par une forte distance hiérarchique, la corruption se répand car le système autorise l'enrichissement personnel perçu comme une plus-value d'une position, car les dirigeants « légitimement » invincibles ont tendance à s'approprier les ressources et les institutions du pays ; la soumission aux volontés des « plus hauts placés » mène à la défaite des principes de séparation des pouvoirs et des contre-pouvoirs. De ces traits culturels, qui connaissent des expressions bien variées à travers le monde, émergent des structures sociétales, où les comportements de corruption sont d'ores et déjà encastés.

4.2.2. Attitudes envers les groupes et encastrement de la corruption

4.2.2.1. Divers indices d'attitudes pour saisir l'importance culturelle des appartenances

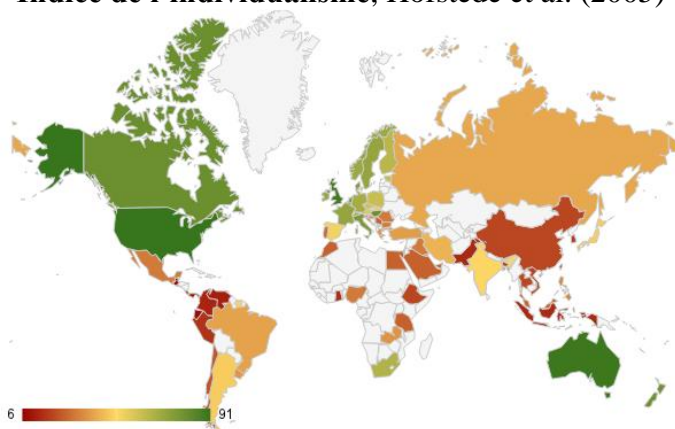
Une importante dimension culturelle, ayant un impact direct sur les comportements individuels, surtout de corruption, se situe dans la relation au groupe, ou envers la communauté, dans le sens sociologique du terme. Nous comprenons sous ce qualificatif les valeurs et les attitudes dans la société concernant à la fois l'importance des endogroupes (familles, amis, etc.) pour les individus, leur autonomie par rapport à ces appartenances et la tendance psychosociale à préférer des arrangements informels (relations) aux formels (contrats). Il s'agit de saisir l'importance culturelle du relationnel dans une société. Cette dimension, à plusieurs composantes, peut être appréhendée empiriquement à l'aide des

indices d'Hofstède, de Trompenaars, de Globe-study et/ou des résultats offerts par WVS. Le principal indice utilisé dans ce domaine est celui de l'*individualisme versus* communautarisme ou collectivisme selon les auteurs. Les indices de l'individualisme tentent à capturer le *continuum* entre les cultures tournées vers soi ou vers la communauté, vers l'indépendance de l'individu ou vers ses attaches, vers les objectifs et initiatives individuels ou l'action et l'avancement communs, etc. Il est ainsi possible de se faire une idée de l'importance des structures sociales (groupes, communautés, réseaux, etc.) dans une société.

Il existe deux principales perspectives pour aborder la nature de la relation envers les groupes qui caractérise une culture : d'un côté, il s'agit de saisir à quel point les communautés (familles, clans, ou collectivités plus larges comme la religion, nationalités en ex-URSS, etc.) comptent pour les individus, autrement dit, l'importance des appartenances pour la compréhension du monde qui entoure (tant pour l'individu à l'intérieur, que pour le chercheur à l'extérieur) ; et de l'autre côté, reconnaître le degré auquel les relations particularistes importent sur les formelles. Cette perspective peut être appréhendée empiriquement avec l'appréciation de ce que Trompenaars et Hampden-Turner ont appelé *universalisme versus* particularisme. Cette dimension culturelle soulève donc également la question des attitudes face à la loi et autres arrangements formels. Ainsi nous appréhendons l'attitude culturelle envers les groupes en nous interrogeant sur l'existence des diverses identifications communautaires, à quel point elles imposent des contraintes et dans quelle mesure le relationnel domine les comportements économiques.

Nous pouvons dire que les diverses études évoquées convergent concernant la caractérisation régionale des pays dans le monde. Ainsi les pays d'Asie du Sud-'Est ou d'Amérique centrale sont généralement qualifiés comme fortement collectivistes. A l'inverse, les pays anglo-saxons sont vus comme l'exemple des pays individualistes.

Indice de l'individualisme, Hofstède et al. (2005)



Source : Construit par l'auteur avec Professor Geert Hofstede web-site

Les pays en transition connaissent des différences notables entre l'ex-URSS et les PECO. Si les PECO, membres de l'UE, bénéficiant d'une « mémoire du marché » (Samson, 2003, p.585), ont accompli des changements radicaux pour s'approcher du modèle sociétal occidental, les pays anciennement soviétiques ont surtout évolué vers des systèmes mixtes où en même temps l'on abandonne l'idéologie communiste, et où l'on se tourne vers et on fait ressortir l'histoire et l'identité de l'avant URSS. Les pays d'Asie centrale sont un exemple flagrant de la (ré)émergence d'une culture clanique, dont on voit des expressions tous les jours dans la vie politico-économique des pays. Nous illustrons ici une culture communautaire avec le cas du Kazakhstan, qui nous permettra de mettre en lumière les impacts structurels d'une culture où les relations comptent plus que la loi, et nous dresserons ensuite les liens avec le développement de la corruption et les formes qu'elle est susceptible de prendre.

4.2.2.2. La culture clanique : exemple du Kazakhstan

Peu abordé par les grandes études culturelles comparatives, le Kazakhstan est généralement considéré, à juste titre, comme une société fortement communautaire et avec une importante distance hiérarchique. Seul le projet Globe offre une approximation empirique de cette caractéristique culturelle du pays, qui appartient à la catégorie des pays avec un fort collectivisme *in-group* défini comme « la mesure dans laquelle les individus expriment la fierté, la loyauté et la cohésion à l'intérieur de leur organisation ou famille » (House et al, 2004, p. 30). Comme le soulignent également des études sur le style du management kazakh (Muratbekova-Turon, 2002; Minbaeva *et al.*, 2007), la société kazakhe se caractérise par une forte culture collectiviste où les unités familiales et le « d'où on vient » est très important, notamment pour l'avancement des carrières professionnelles, et où le népotisme et le cronysme sont la norme des relations économiques ; le *relationship building* est alors crucial pour chaque individu. Le pays a une longue histoire de culture communautaire remontant à ses racines nomades, mais encore fortement présente dans la société actuelle.

Dans la culture politique du Kazakhstan, l'État se confondait avec la famille, autrement dit un système tribal hiérarchique où le pouvoir de gouverner passait par les familles (qui se revendiquent descendants de Chinghiz Khan). Historiquement, au Kazakastan, les règles du droit coutumier ont été essentiellement déterminées par les principes de la vie nomade et, jusqu'au XIX^e siècle (expansion de la domination russe), étaient fondées sur les traditions, la jurisprudence des tribunaux de *bii* (sorte de juge)¹⁴⁵ et les directives du conseil permanent des *bii* (conseils des sages) auprès du khan. Le Khanat kazakh (XV^e à moitié du XIX^e siècle) a hérité des Mongols un partage territorial entre trois djuz (pour chaque fils de Chinghiz Khan), qui réunissaient chacun plusieurs tribus ou clans (племена), composés de diverses familles (Masanov, 1998). Dans la société moderne, chacun doit encore savoir à quel clan il appartient (parmi plus de 20 encore existants) et de nombreuses traditions imposent de connaître ses parents sur au moins sept générations. La période soviétique, avec la sédentarisation, l'urbanisation, l'industrialisation, l'alphabétisation, etc. ont fortement affaibli le rôle des clans dans la société. Toutefois, les institutions soviétiques, créées pour détruire les clans traditionnels, n'ont fait que les renforcer. En effet, la collectivisation et la politique des « nationalités » des années 1920-30 visaient à moderniser les structures claniques. Malgré cela, l'économie de pénurie a fourni un terrain favorable à la mobilisation des réseaux de parenté et à leur consolidation dans les stratégies d'obtention de biens divers (Schatz, 2004). De plus, la collectivisation a poussé les membres de mêmes clans dans les mêmes exploitations agricoles publiques (*kolkhoze*), et de nouveaux pouvoirs ont ainsi été mis dans les mains des réseaux claniques (Collins, 2003). Comme le soulignait Duhamel (1989), durant l'époque soviétique, les pays d'Asie centrale étaient les plus touchés par la corruption.

Dans la société actuelle, les clans kazakhs sont avant tout une manière de penser, d'interpréter et de classer les processus socio-politiques à travers le prisme de la généalogie individuelle ou du groupe (Zagainova, 2012). Il s'agit d'un facteur psychologique important, qui trouve sa plus grande application dans le recrutement et le cheminement des carrières des agents publics : il définit l'étendue des pouvoirs de chacun, i.e. la légitimité des prétentions individuelles pour occuper un poste public, la capacité à jouer un rôle indépendant dans la vie politique, la hauteur qu'il est possible d'atteindre dans la hiérarchie gouvernante, le temps resté au pouvoir, etc. La hiérarchie entre les clans n'est pas figée dans le Kazakhstan multi ethnique d'aujourd'hui, mais nous pouvons constater que la tribu du président Nazarbayev (Chapirachti - Шапырашты) est fortement représentée dans le gouvernement actuel : Abikaev

¹⁴⁵ A partir du 17^e siècle le rôle des *bii* dans la société kazakhe est devenu très large et a pris de l'envergure. De nombreux personnages historiques ont occupé ce poste prestigieux. Par exemple, le travail de Toli bi, Ayteke bi, Kazibek bi entre autres a abouti à l'élaboration du code "Dzhety Dzhargy", c'est la loi fondamentale de la société kazakhe traditionnelle.

N.A. (actuel chef de KNB, ancien président du sénat), Essimov A.S. (actuel maire d'Almaty, ancien ministre de l'Agriculture), Umbetov S.A. (actuel chef du Département des Affaires présidentielles), etc. Généralement, on constate qu'avec l'arrivée d'un nouveau chef d'administration (régionale, municipale, etc.), la plus grande partie du personnel est renouvelée avec les personnes de sa tribu. Certains chercheurs (Collins, 2006 ; Schatz, 2004) offrent des études pertinentes et passionnantes de « *power of blood* » et de politique clanique dans le Kazakhstan et, plus largement, en Asie centrale moderne.

De plus, comme dans d'autres pays d'Asie centrale, dans les affaires, les individus accordent le plus souvent la préférence à la famille et aux amis proches. C'est ainsi qu'on peut recenser de nombreux exemples de « placements » aux postes préférentiels des enfants et autres parents de dirigeants (Machalek, 2012). D'ailleurs, l'exemple de la famille (nucléaire ou élargie avec les liens de mariage) du président kazakh est un cas d'école dans son genre. En effet, sur les trois filles du président, l'aînée est au parlement (la nature non démocratique des élections au Kazakhstan a été régulièrement soulignée par les observateurs internationaux) et contrôlait le plus important média-holding ; son ex-mari, désormais en disgrâce présidentielle, contrôlait les services de sécurité intérieure ; la deuxième fille est dans le classement de Forbes pour sa fortune dans le secteur bancaire, construite avec son mari qui a été placé à la tête de la super holding publique Samruk-Kazyna et qui a un fort contrôle sur le secteur pétrolier (aidé de son père) ; la troisième fille a épousé, dès sa majorité, le fils du président kirghize, même si le mariage n'a pas tenu. Le frère du président a été (officiellement) pendant un moment dans le conseil des directeurs du Kazakhmys.¹⁴⁶ Par le mariage de sa petite fille, le président et l'actuel ministre de la justice (Berik Imashev) sont depuis dix ans de la même famille. Ce dernier est d'ailleurs un cousin de l'ancien patron de la compagnie nucléaire nationale.¹⁴⁷ En cherchant un peu, il est possible de voir de très nombreux liens personnels forts qui traversent l'économie et la politique du Kazakhstan, et ainsi de se rendre compte de l'importance de la gouvernance communautaire dans la société kazakhe actuelle.

Le cas du Kazakhstan n'est pas unique au monde et de nombreuses sociétés d'Asie, d'Afrique ou d'Amérique du sud offrent des illustrations de cultures claniques (et pas seulement familiale) au niveau national. Dans d'autres sociétés, une telle culture n'atteint pas toujours de telles ampleurs et est cloîtrée à certains pans de la société. Même les pays occidentaux connaissent des expressions d'une culture particulariste (grandes écoles, aristocratie, scientologie, francs-maçons, etc.). Contrairement aux sociétés collectivistes, telles que nous les avons définies dans la section 3.2.1 de cette thèse, dans les cultures claniques, les acteurs socio-économiques n'œuvrent pas pour une idéologie, des objectifs ou des intérêts communs du pays (comme dans le confucianisme, le judaïsme, le communisme ou encore après les révolutions), mais bien pour les intérêts des clans particuliers en concurrence les uns avec les autres. Les dynamiques politico-économiques du pays tout entier reflètent alors les rapports de forces entre divers groupes en lutte pour le pouvoir.

¹⁴⁶ Kazakhmys est une compagnie minière, elle est l'un de dix plus gros producteurs mondiaux de cuivre. La compagnie a été introduite à la bourse de Londres en 2005, elle fait partie du FTSE100. Global Witness dans son rapport *Risky Business: Kazakhstan, Kazakhmys plc and the London Stock Exchange* de juillet 2010 soulignait l'obscurité des relations entre la compagnie et le président.

¹⁴⁷ Kazatomprom est une compagnie 100% publique, monopole du secteur nucléaire. Le Kazakhstan est le leader mondial dans l'exploration, la production et la commercialisation de l'uranium. L'ancien patron Mukhtar Djakishev occupait cette position depuis 1998 mais en 2009 fût accusé, arrêté et condamné à 14 ans de prison pour corruption et autres crimes économiques. Selon les dires du frère de Mukhtar dans la presse, les raisons de cette affaire sont politiques et liées aux désaccords avec le chef du KNB (services de sécurité) et où l'amitié de Mukhtar avec l'opposant en exil Abliazov lui aurait été fatale.

4.2.2.3. Tendances au favoritisme et omniprésence de la corruption

Une culture clanique, i.e. une culture où une forte importance est accordée aux groupes d'appartenance des individus, s'oppose fortement dans ses principes aux cultures individualistes transactionnelles. Du fait qu'elle conduit à l'émergence de structures sociétales au fonctionnement préférentiel, elle est porteuse de nombreuses formes de corruption. En effet, les valeurs communautaires rendent socialement acceptables (voir légitimes) les comportements du favoritisme, du népotisme ou du cronyisme. Les études empiriques (La Palombara, 1994; Hustede, 1999; Getz, Volkema 2001; Davis, Ruhe 2003; Seleim, Bontis 2009) sur les liens entre cette dimension culturelle (approchée avec les indices de l'individualisme) et la corruption confirment l'impact d'une culture non individualiste sur la propagation du phénomène. Ceci est lié aux diverses caractéristiques sociétales qui émergent dans ces cultures :

1. Le favoritisme sous diverses formes

Dans les sociétés avec une culture collectiviste, les intérêts du groupe l'emportent sur ceux de l'individu. Ceci se manifeste par la prévalence de traits tels que l'obéissance, la loyauté et la conformité aux règles et aux obligations du groupe (Triandis, 1994). Ces cultures ont un fort caractère normatif, où une déviance par rapport aux normes sociales et aux comportements prescrits n'est pas tolérée. La priorité étant accordée à la famille et aux amis, les obligations et la loyauté à son groupe peuvent devenir une norme éthique plus importante que la justice sociale. Une sorte de familisme amoral (Banfield, 1958) se développe alors, ce favoritisme pour les siens, pour la « famille » renforce les pratiques de corruption (Lenz, Lipset, 2000) à travers le népotisme et le cronyisme (Khatri et al., 2006). Ce favoritisme est particulièrement présent dans les processus de recrutement et de distribution des diverses promotions (Javidan and House, 2001), ou d'attribution des marchés publics¹⁴⁸ (on peut citer l'exemple désormais très connu de l'empire de Baturina, la femme du très puissant ex-maire de Moscou). Dans ces conditions, le criticisme et la remise en cause des actions des membres du clan (dominant ou du sien) sont alors quasi inexistantes, les accusations et les plaintes pour corruption ne peuvent venir que des concurrents.

2. Négligence des règles formelles en faveur des arrangements informels

Dans les sociétés qui accordent de l'importance aux liens *in-group*, un fort particularisme (indice THT) se développe ; les relations priment alors sur les lois. Comme le souligne Hostede (Hofstede, Hofstede 2005, p.105), contrairement aux sociétés individualistes, dans les communautaires l'application des lois et des droits en pratique peut varier d'un groupe à l'autre ; il y a un certain dédoublement des normes « pour les siens et pour les autres ». En fait, non pas que les règles soient ignorées, elles sont interprétées avec finesse pour être accommodées aux circonstances précises. C'est cette existence d'une dualité des normes et des standards dans la société qui est propice au développement du favoritisme et autres formes de corruption. Plus encore, déjà La Palombara (1994, p.332) notait que dans ce type de culture, les individus sont plus enclins à violer les réglementations écrites en vigueur si elles contredisent les codes traditionnels du comportement. Les forts liens entre les membres d'un groupe sont porteurs d'attentes et de devoirs des uns envers les autres. Ce sont ces attentes qui poussent certaines personnes à enfreindre les lois afin de respecter et d'accomplir ce que les proches attendent d'eux. Dans cette logique, Laurent JP (2000, p.234) explique

¹⁴⁸ Une anecdote kazakhe: Un entrepreneur vient voir un haut fonctionnaire: - Bonjour, j'ai pris connaissance du plan d'achats de votre administration... - Ah, et tu veux prendre quelque chose? - Oui, tout! - Ca ne va pas? Il y a encore akim (maire), et moi j'ai de la famille... - Bon bah alors, le premier? - Ah non, pour celui-là on m'appellera d'Astana et diront à qui donner. - Bon et celui à 10 millions? - Non pour celui-là le procureur a déjà appelé, il faudra donner à son petit frère. - Et celui-ci? - Il est pour l'akim. Choisi quelque chose de petit, il y aura moins de contrôle. - Bon bah alors celui à 3 millions sur le papier de toilette? - Celui-ci tu peux, en dessous de 4 millions on ne fera pas d'appel d'offre, écris une proposition commerciale en ton nom et une autre au nom de quelqu'un d'autre. - Et après je vous reverse 10% comme d'habitude? - Non, les temps sont durs, il faut 15%.

comment la notion de détournement correspond chez les Mossi du Burkina Faso à l'idée de « prendre de l'argent pour aider le lignage » ; le bon gestionnaire des projets (internationaux) est alors celui qui a « permis que chacun gagne quelque chose avec le projet ». Deux principales conséquences d'une culture particulariste sont à retenir : d'un côté la transgression des règlements formels devient la norme, et de l'autre côté, les droits de l'homme sont en quelque sorte réinterprétés dans le contexte local, bafouillant fréquemment les principes universels (par exemple l'expression).

Ainsi, l'attitude envers les groupes est à l'origine de l'épanouissement (ou non) d'une culture clanique, i.e. une culture où une forte importance est accordée aux groupes d'appartenance des individus. La place centrale accordée aux appartenances conduit à l'émergence des structures sociétales au fonctionnement préférentiel, ce qui est porteur de nombreuses formes de favoritisme. Les formes sociales qui émergent alors (groupes, clans, réseaux, etc.) provoquent un certain dédoublement des normes « pour les siens et pour les autres », ce qui favorise le développement de la corruption, car le contournement des lois devient justifié.

Conclusion Section 4.2.

Les sociétés où la culture communautaire (ni individualiste, ni collectiviste telle que définie dans 3.2.1 de cette thèse) est forte, des structures sociétales particulières émergent, telles que la hiérarchisation de la société et la prépondérance des formes sociales. En fait, la culture – fruit de l'histoire propre de chaque pays –, est le premier déterminant des préconditions institutionnelles qui facilitent les relations corrompues, dans le sens où elle comporte une série de légitimations et de justifications mentales pour des pratiques d'arbitraire et de particularisme. Nous avons soulevé dans cette section deux dimensions fondamentales de la culture qui ont un impact direct sur le phénomène de la corruption institutionnalisée. D'un côté, la relation à l'autorité, qui renvoie à la tolérance de la société vis-à-vis du pouvoir centralisé et autoritaire, de l'existence d'une asymétrie des pouvoirs et des inégalités de richesses dans la société, ou encore vis-à-vis de la manière verrouillée dont se fait la sélection des élites politico-économiques. Plus cette tolérance sera importante et plus la corruption se banalisera. De l'autre côté, l'attitude envers le groupe qui détermine le degré pour lequel les communautés comptent pour les individus et auquel les relations particularistes importent sur les formelles. Cette dimension nous permet de comprendre l'importance du « particularisme » dans la société, qui est à la base de l'institutionnalisation de la corruption. Nous avons décrit ici une topographie large des caractéristiques structurelles, soutenues par des prescriptions culturelles, qui renforcent les comportements de la corruption. Nous avons ainsi montré que la culture peut être à l'origine de l'émergence d'une société de privilèges et de privilégiés, la corruption y est alors d'ores et déjà encadrée. La prolifération de la corruption est alors « naturelle » car elle est l'expression des représentations et des attitudes culturelles particularistes plus ancrées que les principes démocratico-capitalistes.

Section 4.3.

L'inscription de la corruption dans les formes sociales

Avec les apports de la NSE et plus particulièrement de Granovetter, on reconnaît un encastrement de l'économique dans le social. Autrement dit, les rapports économiques ne sont jamais indépendants des relations de personne à personne (voir 3.2.2 de cette thèse). Le postulat suivi est alors qu'il n'y a pas que deux types de sociétés, l'une traditionnelle entièrement encadrée et l'autre moderne désencadrée, mais que toutes les sociétés connaissent un encastrement relatif. Les apports théoriques de la NSE permettent de mettre en lumière l'importance des nombreuses appartenances de chaque individu. Ainsi, les individus ne sont pas atomisés, car ils entretiennent des relations personnelles d'amitié et/ou de fidélité récurrentes. L'ensemble de ces liens constitue une structure globale du réseau de relations en filigrane des rapports économiques officiels. De cette manière, les relations (ou le marché) de corruption sont également encadrées dans un ensemble de structures sociales. L'adhésion aux réseaux relationnels, clans tribaux ou fonctionnels, groupes professionnels ou géographiques détermine les valeurs, les objectifs, les préférences, etc. et donc les comportements des individus. Pour comprendre la corruption, il faut alors intégrer à l'analyse cette coordination des actions par les réseaux sociaux ; la corruption suivant la logique des appartenances, la faveur est accordée/allouée compte tenu de la position de chacun dans les réseaux sociaux.

Cette section a pour objectif de mettre l'accent sur les structures et les mécanismes associés à la corruption institutionnalisée à la fois au niveau individuel et macro. Il s'agit ici de décrire les contextes et les structures sociétales qui influencent les comportements individuels par le biais des règles qu'elles véhiculent. En effet, les normes sociales imposent des solidarités et des réciprocités entre les membres de diverses appartenances ; certains parlent alors d'une corruption de proximité. Nous décrivons ici la corruption échange-social dont le *enforcement* (mise en application) est lié à l'encastrement des activités économiques, y compris ceux de la corruption dans le social. L'institutionnalisation de la corruption trouve son origine dans le fait de son encastrement dans les structures sociales.

Dans un premier temps, nous soulèverons la question de l'existence d'une corruption non pas marchande (comme cela a été étudié dans l'approche orthodoxe) mais relationnelle. Nous présenterons alors les principaux développements théoriques et empiriques sur l'importance du relationnel dans les rapports de corruption. Ceci nous amènera à étudier la corruption en terme d'échange social (approche interactionniste), i.e. une relation où les obligations ne sont pas définies d'avance mais avec une forte confiance en la réciprocité future. Nous nous pencherons sur le fonctionnement de la corruption basée sur la coordination relationnelle, c'est-à-dire que nous étudierons les mécanismes de la corruption reposant sur une coordination par les réseaux (et non pas les marchés ou la bureaucratie). Celle-ci se met en place dans des structures sociétales et institutions particulières préexistantes, qui orientent les comportements individuels vers la constitution de formes d'intégration spécifiques, nous nous intéresserons alors aux relations de réciprocité. Nous concluons avec une présentation d'exemples concrets des divers réseaux de corruption.

4.3.1. Les relations : l'autre visage de la corruption

Les analystes des pays marqués par une corruption profondément enracinée évoquent régulièrement les liens et les relations informels qui existeraient entre les acteurs de la corruption. Comme par exemple Renoe (2002) qui, en se penchant sur la corruption

institutionnalisée en Indonésie, fait référence aux pratiques systématiques de corruption, où la seule manière d'avancer est de cultiver les relations personnelles (connections) en offrant suffisamment de ressources pour approcher les centres des pouvoirs. De nombreux auteurs ont déjà étudié, sans forcément le dire, les cas de figure où la corruption enracinée mêle les logiques tant économiques que politico-sociales. Wade (1982) était un précurseur de ce type d'analyses des imbrications des calculs économiques et politiques lors de son étude sur la corruption dans le secteur de l'irrigation en Inde. L'idée sous-jacente ici est que les réseaux de relations offrent aux acteurs de la corruption un environnement stable et garantissent la réciprocité des faveurs. Nous nous efforcerons ici de décrire et d'expliquer cette corruption encadrée dans les relations personnelles des acteurs de la corruption.

Dans ce but, nous ne pouvons pas limiter l'analyse de la corruption à sa conception économique, en tant que transaction à rationalité optimisatrice, mais nous devons également inclure dans l'analyse les pratiques n'impliquant pas l'échange transactionnel (Médard, 1998) et qui suivent des logiques non économiques (Cartier-Bresson 1996, 1997a). Comme le soulignent Blundo et Médard (2002, p.11) dans certains systèmes politico-économiques, la corruption « ne correspond pas à des finalités uniquement économiques d'enrichissement individuel, mais elle a aussi des fonctions politiques et sociales qu'on ne peut ignorer ». Il apparaît clair que le concept de corruption marchande n'est pas suffisant et doit être enrichi par des notions telles que la corruption de proximité (Scott, 1967) ou la corruption échange-social (Padioleau, 1975).

Rappelons que, depuis l'article de James C. Scott (1967), deux formes de corruption sont généralement distinguées dans la littérature académique. Sa distinction visait à expliquer les formes de corruption selon les stades de développement. La première, la *parochial corruption* (corruption de proximité) s'appuie sur une identification très forte des individus aux groupes primaires (famille, clan, ethnie, etc.), où l'influence et les avantages sont distribués en fonction de qui tu es. Dans la mesure où les considérations de liens personnels prédominent, les bénéficiaires seront ceux qui sont insérés dans des « réseaux » de parenté, d'amitié ou/et ethniques. Le népotisme, cronyisme ou tribalisme sont des exemples de pratiques de corruption de proximité où une sorte d'échange social a lieu. Le second type de corruption, la *market corruption* (corruption marchande), concerne spécifiquement des sociétés occidentales qui ont adopté des références morales abstraites telles que « la nation », « l'Etat », « le droit », « l'intérêt public », etc. Dans ce cas, le corrupteur et le corrompu violent ces normes abstraites par intérêt personnel, ils trichent par cupidité et/ou ambition. La corruption est considérée comme une transaction marchande impersonnelle et utilitaire, où l'influence est accordée à celui qui paie le plus.

L'analyse de la corruption non marchande par Jean Padioleau (1975, 1982) propose une approche pour les sociétés industrielles avancées. L'auteur fait le même type de distinction que Scott : d'un côté la relation ordinaire d'un échange économique de la corruption marchande, que l'auteur appelle la corruption-troc, défini par un « contrat » qui spécifie les parties, les biens échangés et les obligations réciproques de protagonistes ; il est généralement à l'initiative d'un acteur privé à la recherche d'une faveur précise. De l'autre côté, il y a la *corruption échange-social* (en référence à Blau, 1964), où les termes de la transaction ne sont pas précisément définis et où l'exécution du « contrat » dépend grandement de l'agent corrompu récepteur des faveurs. Il y a une asymétrie dans la relation échange-social et une réciprocité tacite est attendue. D'autres auteurs comme Médard (2000) font également cette différence entre deux types de corruption possibles, l'une économiquement rationnelle (corruption-troc) et l'autre reposant sur les liens interpersonnels des acteurs. Nous développerons et chercherons à approfondir ici la compréhension des mécanismes de la corruption non-marchande, dont la principale particularité est d'être encadrée dans le social. C'est justement cet encastrement des rapports de corruption dans les structures socio-

culturelles qui est à l'origine de son institutionnalisation, i.e. le fait de devenir une règle de comportement.

Du fait que la corruption de proximité mobilise les mécanismes d'un échange social, elle n'est pas un contrat avec une définition des modalités précise (types de faveurs, prix du pot-de-vin, délais d'exécution, etc.) mais une relation où des faveurs accordées sont au départ sans contreparties connues ; le retour réciproque interviendra lorsque celui qui a accordé la faveur aura à son tour des besoins et des demandes précis. De ce fait, le rapport de corruption est fréquemment *démonétisé*, autrement dit l'argent peut ne pas intervenir du tout. L'intermédiation monétaire sera d'autant plus rare que l'économie elle-même est démonétisée. Les systèmes communistes en sont des exemples évidents, mais pas seulement. Les premières années de transition ont été marquées également par ce phénomène, et de nombreuses économies en développement le connaissent à des niveaux plutôt sectoriels.

Comme on vient de le préciser, le fonctionnement de la corruption institutionnalisée nécessite tout d'abord une identification des acteurs de la corruption, car, compte tenu des appartenances des protagonistes, ils auront un « droit naturel » à prétendre aux traitements préférentiels. Il est ainsi considéré comme « naturel » d'espérer et/ou d'exiger un coup de pouce ou un service de la part des amis ou des parents lorsqu'on le demande. D'ailleurs, de ce fait, la perception sociale de la corruption institutionnalisée, reposant sur celle de proximité, est diamétralement opposée à celle qu'inspire la corruption transactionnelle marchande. En effet, la corruption relationnelle bénéficie d'une *tolérance, voire d'une légitimité intrinsèque* (Médard, 2000; Le Billon, 2003; Hadjadj, 2008). La corruption n'est alors pas ressentie comme telle, elle serait le prolongement des pratiques de dons. Cette tolérance, comme nous l'avons expliqué dans la section précédente trouve ses origines dans les valeurs et normes sociétales communautaires auxquels les acteurs économiques font référence dans la vie quotidienne. Cette référence aux normes traditionnelles est d'autant plus importante que le système formel est en crise (transformations politico-économiques, guerres, crises, etc.) et que ce sont les seuls repères dans lesquels les individus se reconnaissent.

La question de la tolérance et de l'acceptation de la corruption dans l'opinion publique nous amène à rappeler ici les définitions positives de Heidenheimer A.J. (1970) de la corruption noire, grise et blanche en lien avec les contextes politico-sociaux. L'auteur catégorise ainsi les pratiques de corruption en fonction du degré d'acceptation sociale, distinguant une « corruption noire » que tout le monde s'accorde à dénoncer et qui fait l'objet de sanctions pénales, une « corruption blanche » tolérée par tous et, entre ces deux pôles, une « corruption grise », qui ferait l'objet d'appréciations divergentes selon les groupes sociaux. Toutefois ces considérations sont relatives aux systèmes où elles se développent. Ainsi, par exemple, le clientélisme électoral est qualifié de corruption noire, i.e. un acte négativement perçu comme répréhensible dans les démocraties modernes mais il sera vu comme corruption grise, voire comme corruption blanche dans les contextes néo-patrimoniaux, où ces pratiques sont tolérées par la population et les élites, aucun des deux groupes ne les jugeant condamnables. La corruption grise comprend des actes considérés comme condamnables seulement par certaines parties de la population et des élites, comme lorsqu'un fonctionnaire est également actionnaire d'une firme et agit en faveur du maintien des aides publiques à cette entreprise, ou lorsqu'un haut fonctionnaire utilise son influence pour faire bénéficier un parent d'une bourse d'étude.

Cette approche fondée sur l'opinion publique permet de voir que les définitions de la corruption découlent de la diversité culturelle des représentations sociales des pratiques politiques. Ces pratiques ne sont pas perçues de la même manière selon les groupes au sein des communautés politiques, et les pratiques labellisées comme corrompues ne sont pas identiques selon les communautés politiques (Heidenheimer, 2005). Heidenheimer cherche à

analyser la corruption comme un échange politique, dont les caractéristiques sont influencées par la forme des obligations relationnelles politiques. Il distingue quatre idéaltypes : un système familial traditionnel, un système patron-client avec fortes réciprocités, un système de « boss-patronage » des grandes villes états-uniennes et un système empreint de culture civique. Chaque système étant caractérisé par des formes spécifiques d'échanges sociaux et de normes, le degré de condamnation des actes de corruption varie d'un système à l'autre :

Tableau 4.5: Corruption blanche-grise-noire

	Système familial traditionnel	Système patron-client traditionnel	Système patron-client moderne	Système moderne de culture civique
Caractéristiques	<i>Loyauté basée sur les liens familiaux ou clientélisme de village. Manque de sens du devoir chez les fonctionnaires</i>	<i>Clientélisme traditionnel (échange social), forte réciprocité entre patron et client</i>	<i>Les machines politiques, échanges économiques dans les relations politiques, grande diversité et adaptabilité des liens</i>	<i>Etat de droit, intégrité de la bureaucratie et compétition politique</i>
Petty corruption	Pratique standard	Pratique standard	Pratique standard	Fréquent
Gifts	Pratique standard	Pratique standard	Pratique standard	Occasionnel
Népotisme	Pratique standard	Pratique standard	Pratique standard	Occasionnel
Trafic d'influence	Pratique standard	Pratique standard	Fréquent	Occasionnel
Clientélisme électoral	Pratique standard	Pratique standard	Fréquent	Très rare
Clientélisme social	Pratique standard	Fréquent	Occasionnel	Très rare
Corruption administrative	Pratique standard	Fréquent	Occasionnel	Très rare
Crime organisé	Fréquent	Fréquent	Occasionnel	Très rare
Achat de vote	Fréquent	Occasionnel	Occasionnel	Très rare

Source : Construction par auteur à partir de Heidenheimer (2005)

La petite corruption, comme payer pour faire « sauter » une amende et autres déviances mineures des fonctionnaires, est une pratique fréquente dans tous les types de société et est plutôt tolérée. Les *gifts* se distinguent des pots-de-vin car ils ne supposent pas forcément une réciprocité. Les *gifts*, avec le népotisme et le trafic d'influence, font partie du groupe de corruption routinière qui se traduit par un favoritisme systématique dans les sociétés au système politique clientéliste. Il est toutefois moins toléré dans les sociétés modernisées avec une certaine soumission à la réglementation. Le principal mérite de cette approche de Heidenheimer est de mettre en lumière les spécificités d'appréciation en fonction du contexte culturel. Selon cette typologie, la réprobation de la corruption est fonction du degré d'adhésion aux valeurs civiques et la tolérance s'explique par une sorte d'archaïsme des structures de protection. La différence entre le noir et le blanc est souvent une question de redistribution de la faveur et de l'accès à celle-ci.

La corruption relationnelle, celle qui mobilise les références à une proximité tant psychologique que technique (mêmes structures) est loin d'être l'apanage des sociétés traditionnelles. Elle co-existe (avec la corruption marchande) autant dans les pays actuellement en développement politico-économique que dans les pays développés. Nous pouvons même avancer l'hypothèse que c'est la forme de corruption qui survit le mieux dans les pays occidentaux, dont la sophistication des systèmes législatifs permet de réduire fortement les incitations et les opportunités pour une corruption marchande. Seule la sécurité des réseaux de corruption permet à ce phénomène de perdurer dans sa forme institutionnalisée.

Nous avons voulu approfondir notre démarche analytique en posant comme hypothèse que la corruption n'est pas toujours seulement un échange marchand, elle est également l'expression de relations existantes, dans le sens où elle est encadrée. Il n'y a alors pas forcément d'offre et de demande de pots-de-vin, et un acteur privé peut être privilégié par les agents du secteur

public du fait de ses relations personnelles établies avec les représentants de l'État (ou autres personnes « proches » des agents publics). La corruption institutionnalisée n'est pas uniquement le trafic de ressources rares mais également l'expression de la répartition de l'influence (des pouvoirs) dans la société. L'approche orthodoxe (moraliste et utilitariste) de la corruption marchande attribue la responsabilité aux individus et ignore ainsi les déterminants structurels à l'origine des mécanismes d'influence politico-économique tels que la corruption. Parler de la corruption de proximité nous a permis de retrouver les éléments constitutifs de la coordination des comportements économiques par les réseaux. Nous soutenons, en effet, que la corruption s'institutionnalise lorsque ce type de coordination (par rapport à celle engendrée par le marché ou la hiérarchie) prédomine dans les relations socio-économiques, et donc dans celles de la corruption.

4.3.2. La coordination relationnelle dans les rapports de corruption

Suite aux démonstrations théoriques des chercheurs de la NSE (Polanyi, Granovetter), nous reconnaissons que dans de nombreuses sociétés contemporaines l'échange marchand n'est pas l'unique forme d'intégration et d'organisation des relations ; la réciprocité peut jouer un rôle prépondérant dans les relations économiques et plus particulièrement dans ceux de la corruption. En effet, nous supposons que le phénomène de corruption ne se limite pas à ses expressions marchandes (corruption échange économique) et que dans de nombreuses situations, elle prend le plus souvent l'aspect d'un échange social, où elle mobilise un mode de coordination distinct reposant sur la confiance, la réciprocité, la continuité, etc. Il s'agit de la coordination par les réseaux sociaux. Autrement dit, nous supposons que la coordination marchande (une des hypothèses fondamentales de l'approche orthodoxe) ne régit qu'une part des relations de corruption ; elles sont plus fréquemment organisées selon des logiques régissant les réseaux sociaux. Nous suivons ici l'intuition de Cartier-Bresson (1995, 1996, 1997a) qui, en s'intéressant aux réseaux de corruption, étudie la piste d'une coordination hybride mêlant la concurrence, la hiérarchie et la proximité sociale. Nous avons étudié et mis en évidence dans le chapitre précédent les principaux mécanismes de ce troisième mode de coordination – les réseaux, qui comme marché et hiérarchie rendent cohérentes les actions individuelles. Nous détaillerons ici les mécanismes de la corruption qui s'institutionnalise avec le recours à la coordination relationnelle puisqu'elle « s'encastre » dans des réseaux sociaux tant horizontaux que verticaux. Une fois encadrées, les logiques de corruption deviennent des normes de comportements.

4.3.2.1. Une identification des acteurs par leur capital social

La corruption institutionnalisée repose sur une relation de type personnel, qu'elle soit préexistante ou qu'on s'efforce par tous les moyens de la rendre personnelle. La corruption institutionnalisée nécessite donc de connaître son « partenaire », c'est-à-dire d'identifier sa position dans les réseaux sociaux et en fonction des relations qu'il a, des faveurs seront accordées ou des engagements seront pris. Les identifications ne sont pas seulement traditionnelles (famille, ethnie, village, etc.) mais également plus modernes : l'entreprise est un repère identitaire¹⁴⁹, d'autant plus dans les systèmes socio-économiques collectivistes ; l'administration aussi, on reste « à vie » une personne de tel ou tel ministère ou de tel institut public avec son lot de connexions ; on peut évoquer aussi l'ensemble des différents lieux d'associations (club de sport, Église, anciens étudiants ou combattants, etc.).

Notre enquête de terrain illustre cette importance du relationnelle. Pour une question qui concernait les moyens pour défendre ses droits lors des litiges, nous avons mis en évidence

¹⁴⁹ Voir les travaux de Sainsaulieu (1988) et de Dubar (2000) sur l'entreprise en tant que lieu de socialisation, au côté de l'école, de la famille, de la communauté, etc.

non seulement l'importance de la corruption dans la justice de certains pays, mais aussi le rôle des connaissances et des connexions.

Tableau 4.6. : Meilleures manières de défendre ses droits¹⁵⁰ (résultats DELPHI)

	Géorgie	Russie	Algérie	Kazakhstan*	Maroc*
<i>Pour un individu</i>					
Faire confiance à la justice	-	11.1%	28.6%	8.3%	22.2%
Prendre un bon avocat	90%	77.8%	28.6%	50%	50%
Faire des cadeaux au juge	10%	11.1%	42.9%	41.7%	27.8%
<i>Pour une entreprise</i>					
Faire confiance à la justice	-	11.1%	28.6%	9.1%	22.2%
Prendre un bon avocat	90%	88.9%	42.9%	72.7%	61.1%
Faire des cadeaux au juge	10%	-	28.6%	18.2%	16.7%
<i>Si choisit avocat, pourquoi? **</i>					
Pour ses compétences	100%	44.4%	20%	np	np
Pour ses relations	-	33.3%	40%		
Parce que sait à qui donner	-	22.2%	40%		

Notes: * résultats du seul tour; ** question posée seulement durant le 2nd tour de l'enquête

Nous voyons alors que le recours à la corruption directe pour les individus est la solution relativement mieux adaptée dans les contextes d'Algérie ou du Kazakhstan. Les experts algériens soulignent que les cadeaux aux juges sont la solution la moins coûteuse en termes de temps et d'argent. Constatant l'importante tendance dans les réponses des experts à privilégier le recours à l'avocat, surtout pour les entreprises, nous avons voulu nuancer l'analyse au deuxième tour et avons demandé quel est l'avantage. Ainsi en Algérie et Russie, seulement une minorité des experts pense que ces sont les compétences juridiques des avocats qui font de lui une solution à privilégier pour défendre les droits des citoyens, tandis que pour la majorité des experts (55.5% en Russie et 80% en Algérie) c'est pour ces capacités à manier les outils de corruption : les pots-de-vin directs et la mobilisation de ses relations. Ces résultats illustrent ainsi l'importance du relationnel, en l'occurrence dans le fonctionnement de la justice, de certains pays.

La corruption institutionnalisée commence donc par connaître à qu'il faut s'adresser et pourquoi cette personne et pas une autre. Par exemple, il est très fréquent d'entendre dans les pays ex-soviétiques, l'interrogation « qui connaît-on qui pourra nous aider pour ce problème » puis de passer en revue : « mon cousin travaille à l'hôpital, il joue au tennis avec le médecin en chef, il m'arrangera un traitement sans attendre », ou encore « tu as besoin de ce papier, la meilleure amie de ma femme travaille au service à côté, je demanderai pour toi, elle te fera passer hors procédure »... Le même type de logiques existe au niveau des entreprises : « pour le crédit, adressons-nous à la banque de mon ami d'école, on aura un traitement privilégié », etc.¹⁵¹ Comme dit le proverbe russe « *Ne imey sto rybley, a imey sto druzey* » (équivalent français : Mieux vaut ami en place qu'argent en bourse). Il s'agit ici surtout de souligner l'existence d'un tel réflexe dans des raisonnements économiques des cultures diffuses et particularistes, réflexe d'autant plus présent que les personnes ont un fort capital social par les aléas de leurs parcours personnels. Autrement dit, lorsqu'un individu a un besoin ou une demande de service ou de biens publics, il sait ou préjuge que le système officiel ne lui permettra pas d'obtenir ce qu'il veut dans les conditions qu'il souhaite (délais, coûts, etc.). Il cherche à utiliser le système informel des relations. Ainsi, pour chaque situation dans la vie, on cherchera les personnes avec qui un lien personnel peut être identifié et mobilisé pour demander « légitimement » de l'aide. Cette aide accordée tombe la plupart du temps dans la catégorie de l'abus de pouvoir pour des intérêts privés.

¹⁵⁰ A votre avis, pour faire respecter ses droits lors d'un litige une entreprise/individu doit?... Si à la question précédente vous avez répondu « prendre un bon avocat » expliquez pourquoi...

¹⁵¹ Discussions privées au Kazakhstan et en Russie entre 2006 et 2008.

Les liens (directement avec le protagoniste ou ceux qu'on peut mobiliser si nécessaire) font l'objet d'actions volontaires, i.e. qu'ils se cultivent. Ainsi, un acteur privé qui cherche à se faire une place sur le marché est à l'écoute des nouvelles nominations, des réceptions organisées, etc. afin de pouvoir se présenter et faire « acte d'allégeance » en apportant des offrandes, des promesses et gages de son statut (en évoquant par exemple des liens indirects). Dans le domaine de la corruption, c'est le même type de problématique que la question générale d'entrée dans un réseau social. Autrement dit, les entrées et les sorties des acteurs dans les relations de corruption institutionnalisée, et de ce fait une éventuelle concurrence entre eux, sont régulées et limitées par le fait que l'identité des partenaires compte. C'est une sorte de barrière à l'entrée, ce qui montre que la corruption institutionnalisée n'est pas toute la corruption dans un pays où elle est endémique mais qu'une partie, elle se développe en s'adossant aux liens interpersonnels.

Globalement, nous supposons que la corruption institutionnalisée s'épanouit dans les contextes où la culture est diffuse (par opposition à spécifique, voir 3.2.1.3 de cette thèse) selon les termes de Trompenaars et Hampden-Turner (THT, 1997, 2008), qui qualifient ainsi les sociétés où les frontières entre le privé et le professionnel sont abolies (par exemple faire la fête au bureau), et où, dans les rapports économiques, c'est justement la qualité de la relation qui est un gage de confiance. Cartier-Bresson (2009, p.25) souligne également qu'une corruption de proximité se développe là où les systèmes de légitimation passent par des rapports personnels (de protection). Autrement dit, lorsque, dans une société, on accorde le rôle premier aux relations particularistes et que les rapports professionnels et personnels se mêlent (par exemple les négociations commerciales qui se concluent lors de rencontres privées), la corruption s'institutionnalise grâce à l'enracinement de la corruption de proximité. L'enracinement de ces formes de corruption est naturel dans les systèmes où la conduite des affaires en général repose sur les liens de proximité.

Les systèmes où il est naturel de mélanger le professionnel et le privé connaissent de nombreux exemples dans le monde, ils sont observables notamment dans le domaine du management des entreprises et de la corporate gouvernance en général. Une illustration de ce contexte « favorable à la proximité » réside dans l'importance des forums et des symposiums économiques dans les pays de l'ex-URSS. En effet, de nombreuses rencontres sont organisées régulièrement, au cours desquelles le principal argument de vente est la possibilité de rencontrer les « bonnes » personnes et les diverses possibilités pour des discussions informelles. S'appuyer sur la perspective d'établir des relations directes, tel est le principal appât pour les participants, plus que la circulation de l'information et des innovations. Dans la même logique, en Russie, les personnalités politiques aiment insister ouvertement lors de ces rencontres sur le fait qu'ils sont à l'écoute des entreprises investisseuses dans les régions, et même qu'ils tiennent à être en contact direct (« elles ont mon numéro de portable ») si elles ont des besoins particuliers ou des problèmes avec les bureaucrates.¹⁵²

Une forme de rapport corrompu, dans le sens qu'un pouvoir sera utilisé pour des intérêts privés, dépendra des liens mutuels que les protagonistes possèdent et du capital social (Bourdieu, Coleman) de chacun. Nous avons donc une identification des partenaires à deux niveaux : à travers les appartenances personnelles de chaque acteur concerné et à travers les liens qu'ils ont entre eux. La corruption ne prendra la forme marchande (contrat, prix, etc.) que lorsqu'aucune relation, même au n^{ième} degré, ne peut être mise en évidence. Tandis que la corruption institutionnalisée prend son essor dans les contextes communautaires (cf: 3.2 et 4.2) là où les acteurs sont identifiés par leurs appartenances et leurs relations, et où les rapports économiques de la corruption font alors appel à la coordination relationnelle.

¹⁵² Par exemple, lors du Forum Economique de la Jeunesse de 2010 à St Pétersbourg, le gouverneur en parle aux journalistes (diffusé en direct sur la chaîne Rossiya 24, le 17/06/2010)

Autrement dit, et comme l'a montré Cartier-Bresson (1997b), c'est la nature des relations qui existent entre les partenaires en dehors des actes de corruption qui explique la présence ou l'absence de marchandage, et donc la forme de corruption qui va émerger.

4.3.2.2. Mécanismes de la corruption institutionnalisée : solidarité, réciprocité et confiance

La corruption institutionnalisée repose donc sur une relation personnelle et personnalisée entre les protagonistes. Il existe diverses manières informelles (non officielles) de créer un lien personnel là où la relation est stratégique, i.e. on ne se cherche pas des amis pour le plaisir mais par intérêt. Il peut s'agir tant de réceptions privées, que de rituels sociaux tels que l'habitude des offrandes. Comme le disait Marshall Sahlins « si les amis font des cadeaux, les cadeaux font des amis » (1972, p.186). Ainsi, les traditions sociétales de faire des cadeaux contribuent à la personnalisation des rapports individuels. De telles traditions renvoient à des représentations culturelles issues d'une évolution historique longue remplie d'expériences et de philosophies. Les traditions de donner et de recevoir concernent tout d'abord les aspects privés de la vie des individus (anniversaires, mariages, etc.) ; elles se rencontrent dans toute société, mais seuls les pays ayant atteint une modernité à l'occidentale ont pu les évincer de la sphère publique. Le registre des traditions qui imposent d'offrir des biens matériels aux diverses personnalités exerçant un pouvoir dans la société est encore très riche dans les pays émergents et en développement. Les spécialistes de différentes régions du monde (Werner, 2000 pour l'Asie centrale ; Blundo et DeSardan, 2001a pour l'Afrique) offrent des récits passionnants des codes de savoir vivre que chaque société possède, et dont une partie se rapporte à la pratique des cadeaux. D'une manière générale, l'habitude de faire des cadeaux passe pour être l'une des causes les plus importantes de la corruption systémique.

De nombreux exemples de sociétés accordant une grande importance aux pratiques des offrandes et des cadeaux existent à travers le monde. Nous prenons ici l'exemple du Kazakhstan, où les traditions d'hospitalité et d'expression du respect envers les « supérieurs » (les plus âgés, les chefs tribaux, les membres de l'élite, etc.) se sont transformées avec le temps en de réels traits sociétaux. Il est alors de bon ton dans le Kazakhstan moderne de couvrir de cadeaux tout le monde et à toutes les occasions. Werner (2000, p.17) témoigne que jusqu'à la moitié des revenus d'un foyer peut être consacrée aux divers cadeaux et paiements rituels. Voici quelques exemples. Toutefois, nous ne relatons pas les innombrables offrandes faites à de très nombreuses personnes durant la cérémonie de mariage (qui dure plusieurs jours), mais, néanmoins, voici les principales pratiques qu'on rencontre dans la vie courante :

Tableau 4.7. : Exemples d'offrandes et paiements rituels dans la société kazakhe

<i>Nom kazakh</i>	<i>Description</i>	<i>Contenu</i>
Bess jaksi	Un des plus gros cadeaux qu'il est possible d'offrir, il est offert aux personnes les plus respectées/aux plus hauts statuts sociaux	Traditionnellement un chameau, un cheval, un tapis, un sabre avec diamants et une fourrure de zibeline. Désormais, de grosses sommes d'argent ou cadeaux de très grande valeur (voitures, voyages, etc.)
At minguzip shapan djabu	En signe de grand honneur, on offre à une personnalité respectée en visite au village	Tchapan: un manteau en poil de chameau
Bazarlyk	Une personne qui rentre d'un long voyage apporte des cadeaux à ses proches	Petites choses, souvenirs, etc.
Tabarik	Celui qui a gagné un prix ou reçu un cadeau le partage avec ceux qui le demandent	Variable
Baighazy Korimdik	Reçoivent les personnes qui montrent - une nouvelle chose (diplôme, voiture, etc.) - une nouvelle personne (enfant, femme, etc.)	Argent
Suynshy	Récompense aux porteurs de bonnes nouvelles	Argent, biens matériels, bétail, etc.
Qalyn-mal et Jassau	La dot pour la famille du mari et La dot pour la femme	Argent, bétail, etc. (selon les accords) Bijoux en or et pierres précieuses, tapis, vaisselle, vêtements, etc.

Source: auteur

Ainsi une grande quantité des traditions de *syiliq* (offrandes) et *kadé* (cadeaux) rythme la société actuelle du Kazakhstan. Quelques règles de bonne conduite résument l'esprit général : les personnes âgées ont toutes les prérogatives, les personnes respectables (haut statut social) doivent recevoir la distinction du niveau de leur grade, il faut toujours avoir des cadeaux prêts à offrir pour toute personne ayant des interactions sociales. L'hospitalité et la servilité s'expriment au moins dans l'organisation des repas (*toy*) où un maximum de personnes sont invitées (plus il y en a, plus c'est un signe de la respectabilité de l'hôte), coutume incontournable lors des mariages ou des naissances, mais aussi lors des visites officielles et pas, rencontres commerciales, signatures de contrats, réalisation de projets, etc.



D'une manière générale et traditionnellement, les offrandes sont mutuelles : les invités apportent des cadeaux et repartent avec d'autres, l'annonceur de la bonne nouvelle reçoit un cadeau qu'il est censé offrir aux concernés, aux mariages, les personnes des deux côtés s'offrent des présents. Il y a dans ces pratiques d'échanges de présents une justification morale, où le donneur exprime le respect et le receveur reconnaît l'honneur qu'on lui accorde.

Il ne faut pas perdre de vue que s'il s'agit de traditions du peuple, mais elles rythment également les (représentations sur) relations modernes avec les représentants de l'État (administration, entreprises publiques, etc.). Comme lorsque les agents publics (plus souvent des maires) offrent des appartements aux familles qui annoncent (*suynshy*) la naissance de triplés (raconté par la presse locale)¹⁵³. A savoir que le système public kazakh ne prévoit pas d'aides supplémentaires et/ou exceptionnelles dans ces cas, tandis que plus de 30% des foyers de quatre personnes et plus vivent (en 2008) sous le minimum vital (approximativement 100 USD)¹⁵⁴. Alors, pour (officiellement) favoriser la démographie, des décisions locales peuvent être adoptées par les maires. Une marge de manœuvre ainsi accordée aux maires peut être facilement manipulée en faveur des amis ; offrir alors des appartements aux proches et aux soutiens fidèles peut devenir un instrument de distribution clientéliste. Un autre exemple¹⁵⁵ se porte sur les étapes « rituelles » du *business cycle* que les entreprises étrangères ont dû apprendre : premières rencontres – repas d'affaires, offre de petits présents (souvenirs nationaux ou de la compagnie), puis venue du partenaire – festin, échange de cadeaux d'une valeur de 50-100 euros, enfin conclusion de l'affaire – grande fête et échange de cadeaux importants (objets de collection, joaillerie, etc.). Ainsi, et ceci est également vrai ailleurs dans le monde, les relations coutumières de dons peuvent autant avoir lieu entre particuliers qu'entre un particulier et les autorités, les fonctionnaires et les autres agents publics.

La limite théorique et pratique entre un don et un pot-de-vin, ou lorsque l'un devient l'autre, est particulièrement difficile à définir lorsque la corruption s'enchaîne dans les coutumes ancestrales largement suivies par la population. Nous pouvons mettre en lumière quelques critères qui permettent de faire une distinction conceptuelle (artificielle). En pratique toutefois, l'exercice est souvent insurmontable. Par exemple, le contexte d'offrandes peut permettre de différencier un cadeau d'un pot-de-vin : ce dernier est généralement présenté en

¹⁵³ "Аким Астаны вручил ключи от трехкомнатной квартиры семье, родившей тройню" (*Le maire d'Astana a remis les clés d'appartement 3 pièces à la famille qui a eu des triplés*), Agence nationale d'information www.inform.kz, 29.01.09; "А где суюнши за тройню?" (*Où est suyunshi pour les triplés?*), journal socio-politique Liter, 09.02.09; "За погляд деньги берут!" (*On prend l'argent pour l'avoir vu*), media portal Gazeta.kz, 01.10.2010

¹⁵⁴ Agence Nationale des Statistiques du Kazakhstan, *Statistical Yearbook 2011*, p.80 (<http://www.stat.kz>)

¹⁵⁵ Témoignages partagés avec nous par différents acteurs économiques (chefs des PME, commerciaux des FMN, employés des fonds d'investissement) rencontrés en France et au Kazakhstan entre 2007 et 2011

dehors d'une situation culturellement définie comme normale. Il existe un grand nombre d'occasions légitimes pour exprimer sa solidarité avec une personne (les naissances, le mariage, etc.) Toutefois, ces occasions peuvent également servir à déguiser et à passer un pot-de-vin d'une manière inaperçue. Pour s'en rendre compte, il suffit d'observer les grands mariages ou les anniversaires de la « jeunesse dorée » où tout le gratin politico-économique vient se distinguer par la valeur de ses cadeaux. Si ceux qui offrent ne sont pas assurés automatiquement d'avoir les faveurs du papa-maire ou ministre, ceux qui déçoivent sont sûrs de se couper les ailes à l'avenir. Lorsque la corruption se greffe à ce genre d'occasions privées, il y a clairement une différence avec l'approche orthodoxe dans laquelle les termes des contrats sont clairs. Ici, au contraire, c'est un investissement à long terme (placement pour l'avenir) où le retour n'est pas garanti.

Une autre distinction classique réside dans le fait que les cadeaux offerts aux représentants publics ne sont pas censés faire l'objet d'une accumulation matérielle. Comme par exemple dans les pays occidentaux, des lois existent pour encadrer la valeur des cadeaux acceptables par les fonctionnaires (diplomatiques, etc.) et ces cadeaux ne partent pas avec l'occupant de la fonction ; ils sont déposés dans un lieu public (musée ou coffre) car propriété de l'État. Toutefois, la valeur des cadeaux immatériels (par exemple, les voyages) offerts aux autorités peut être substantielle et servir ainsi aux stratégies personnelles pour attirer des grâces. Néanmoins, les cadeaux aux fonctionnaires (hôpitaux, services municipaux, état civil, etc.) même de petite valeur sont un mécanisme institutionnalisé pour établir un lien personnel entre le client et le bureaucrate (Blundo, Sardan 2007). En effet, une boîte de chocolat, un parfum, etc., sont des moyens d'humaniser une relation (qui serait sinon) froide avec les représentants publics ; par ce geste de bienveillance, on ne demande pas la faveur directement mais on montre que la personne n'est pas seulement un rouage de la bureaucratie.

La pratique des cadeaux a de nombreux liens avec la corruption, où l'idée centrale repose sur les règles avancées par Mauss selon lesquelles s'organisent les dons : obligations de donner, de recevoir et de rendre. Recevoir, c'est alors à la fois être l'objet d'une attention et d'une sollicitude, mais aussi se sentir obligé (une sorte de pression sociale) à la gratitude et donc de rendre service le moment venu. La redevabilité ainsi créée peut être rappelée lorsqu'un acteur cherche un avantage économique ou politique particulier. Ces redevabilités ne sont pas seulement le résultat des cadeaux reçus, elles ont des origines très variées et la plupart du temps invisibles (par exemple, un maire qui est plus redevable à son parti ou aux financiers de la campagne qu'à son électorat).

La redevabilité et la réciprocité sont au cœur du fonctionnement de la corruption institutionnalisée. La redevabilité impose une continuité des relations. Ainsi, par exemple, la contribution d'une entreprise à la campagne électorale d'un candidat ne vise pas forcément une faveur précise mais plutôt une chance de pouvoir négocier un jour si la nécessité apparaît (ne pas se fermer les portes) et c'est à l'homme politique de s'en souvenir. En parlant des rapports de clientèle en France, Yves Mény (1992) souligne, comme Padioleau (1975, 1982), que ce type de relations ne spécifie jamais ni les prestations qui seront échangées, ni leur "montant", ni leur forme, ni leur moment. Cartier-Bresson (1996, 1997a) met également en lumière le fait que les échanges de faveurs ne sont pas toujours réglés au comptant et sont loin d'être toujours monétisés, c'est plutôt un marché à terme de la faveur et de l'information privilégiée. En effet, un avantage accordé à un homme politique ou à un fonctionnaire (financement du parti, dons à une localité, etc.) peut éventuellement déboucher sur une information confidentielle ou une décision favorable qui seront utilisées ou pas. Nous retenons de l'auteur surtout l'idée que les dettes en cours entre les différentes entités ne sont jamais totalement réglées, cette redevabilité impose une continuité des relations.

Il s'agit d'une sorte d'échange social (Blau, 1964) où l'objet principal de la relation est d'abord et surtout de créer et/ou consolider des relations privilégiées (Cartier-Bresson, 1995). Les partenaires des arrangements cherchent à les entériner, les échanges des faveurs deviennent des relations sociales stabilisées où les relations monétaires sont encadrées dans celles de proximité. D'ailleurs, la faveur vient accroître le capital social de celui qui l'a accordée. Il est alors possible de voir le développement de la corruption comme un pendant de la stratégie de création et/ou de la consolidation des relations privilégiées. L'enjeu de la corruption est alors non seulement le bénéfice personnel immédiat mais également la construction et le renforcement des liens sociaux (des « relations ») et de la confiance entre les acteurs sur le long terme.

4.3.2.3. La mise en application et le contrôle des rapports de la corruption

Du fait que la nature exacte et le timing des faveurs accordées/sollicitées ne sont pas précisément établis, un certain niveau de confiance est indispensable à la relation. De plus, puisque la relation de corruption n'est pas un contrat avec des garanties d'application et avec une troisième partie pour assurer son exécution (*enforcement*), la confiance entre les partenaires n'est stable que s'ils se connaissent. Il s'agit de la confiance relationnelle et non pas institutionnelle (cf: 3.2.2.2.1 de cette thèse). En effet, les outils des jeux répétés mettent en avant la réputation (i.e. « il fait toujours ce pourquoi on l'a payé »), mais il n'est pas possible de faire de la publicité de sa réputation. Par contre, lorsque la corruption a lieu entre les personnes membres des réseaux identifiables, la relation est de nature auto-renforçante (*self-enforcing*). Ainsi, comme l'a remarqué Kingston (2007), les relations illégales bénéficient d'un *enforcement* lorsqu'on « relie les jeux », c'est-à-dire que la mise en œuvre de l'acte de corruption est affectée par la structure sociale dans laquelle la relation est encadrée, conformément aux démonstrations de Granovetter (1975). Autrement dit, la corruption institutionnalisée tend à s'autoréguler en imposant des limites aux comportements des uns et des autres (Cartier-Bresson, 1997b) à travers un système officieux de valeurs. En effet, comme l'a déjà souligné Cartier-Bresson (1995, 1997b), la corruption organisée est régulée par ce qu'il appelle des « codes stabilisateurs de la corruption ». Ces codes permettent de garantir et de sécuriser la relation de corruption, c'est-à-dire d'éviter les surenchères, le non respect des engagements, la dénonciation. Ces codes véhiculés par les réseaux relationnels sont à la fois normatifs et coercitifs.

Les normes sociales de soutien et de protection

L'argument le plus souvent avancé pour expliquer la généralisation de la corruption dans les pays en développement, et plus particulièrement dans les études africanistes (PNUD, 2003), concerne l'existence de normes sociales et de traditions ancestrales, qui prescrivent à chaque individu une série de codes comportementaux. Ce sont ces codes sociaux qui définissent les attitudes à tenir dans telle ou telle situation et face à telle ou telle personne, et qui imposent des solidarités ou qui supposent des soutiens et des protections de la part de ceux qui réussissent.

Il s'agit en premier lieu des valeurs, largement répandues dans le monde, qui se portent sur le *soutien et le devoir d'aider* la famille. Ce type de valeurs sociales idéales est fondamental dans une société, même si les expressions peuvent être variées (rôle et place des anciens ou des femmes). En effet, les valeurs de solidarités familiales s'imposent généralement aux acteurs, qui sont toutefois plus ou moins libres d'y adhérer ou pas, et elles sont variables en fonction du contexte du terrain : si dans les pays développés, les obligations envers la famille sont règlementées (droit de famille, droit marital, etc.) de telle sorte que les solidarités sont cloisonnées dans la sphère privée et sont bannies de la vie publique, dans les pays en développement, la faiblesse de l'État dans ses fonctions sociales amène les individus à activer

les normes traditionnelles de soutien. De plus, de cette importance des institutions informelles dans le monde émergent, il est important de comprendre comment les frontières d'une famille sont définies dans la société, autrement dit de tenir compte de la taille du groupe qu'un individu appellera sa famille. Au-delà de la famille nucléaire, principale référence dans les pays occidentaux et émergents, il y a la famille élargie qui est une plus importante identification pour les individus dans les sociétés que nous avons appelées communautaires ; de plus, certains contextes sont marqués par la place des ethnies et des tribus pour la socialisation des individus. Concernant les règles de solidarité et de soutien entre les amis (et autre communauté non familiale), elles ont des logiques légèrement différentes, car elles reposent sur une histoire d'échanges interpersonnels, durant lesquels les acteurs ont créé leurs propres règles tout en contractant des dettes mutuelles qui consolident leur confiance en vue d'échanges futurs (Petite, 2005). Ces liens familiaux, tribaux, communautaires véhiculent une certaine pression sociale qui oblige les personnes avec des responsabilités ou ayant accès aux ressources, d'aller contre « l'éthique anti-corruption » en faveur de l'éthique du groupe et, de ce fait, de privilégier et d'accorder des avantages aux proches.

De nombreuses études de terrain offrent des exemples de ce type de pratiques où les actes de corruption (sous ses formes de népotisme, tribalisme et autres formes de favoritisme) se rapportent aux obligations socialement définies envers les proches. L'Afrique est un terrain privilégié de ce type d'études, nous pensons en particulier aux travaux des socio-anthropologues G.Blundo et J-P.Olivier de Sardan (2000, 2001a, 2007), dont le travail gigantesque analyse en profondeur les pratiques de la corruption en Afrique de l'Ouest et propose de nombreux exemples de justifications et d'argumentations populaires de la corruption (Blundo, Olivier de Sardan, 2001b), qui relèvent autant des besoins (argent, procédures, etc.), des bonnes manières (les cadeaux), que des obligations de respecter les normes sociales de la réciprocité et de la solidarité de réseau. De plus, la colonisation a souvent produit le renforcement des solidarités tribales au détriment de l'engagement civique. Comme l'a montré Ekeh (1975)¹⁵⁶ pour l'Afrique, il existerait à l'époque une obligation morale d'œuvrer d'abord pour le « public primordial » (auquel correspondent les sphères des relations familiales, ethniques, de promotionnaires) au détriment du « public civique » (l'État, l'administration publique) ; cette norme sociale garde sa portée explicative, surtout dans les comportements de corruption, encore aujourd'hui.

D'autres régions du monde offrent également des exemples de registres socioculturels portant sur les obligations de solidarité et de services rendus envers les proches. Les pays d'Asie centrale, par exemple, sont fortement marqués par le tribalisme et les lignages familiaux, qui remontent à l'histoire nomade de ces peuples où la communauté (composée des familles au sein d'un clan tribal) primait sur les préoccupations individuelles, ces logiques communautaires persistant actuellement. L'époque soviétique, marquée par la pénurie des biens de consommation, n'a fait que renforcer les solidarités et les soutiens au sein des familles. Aujourd'hui, si la pauvreté ne frappe pas de plein fouet ces populations (par exemple en matière de famine), c'est notamment grâce à l'existence de cet ensemble d'obligations d'entraide. Les sociétés orientales (Besson, 1998), asiatiques (Luo, 2008) ou encore latino-américaines (Sabourin, 2007) possèdent tout autant de codes de comportements en faveur des proches.

De plus, il existe dans le monde émergent de nombreuses logiques et argumentations redistributrices de la corruption (par opposition à une logique accaparatrice, voir Rocca, 1993 p.73), qui reposent sur des *obligations de partager* les fruits de la corruption avec sa communauté. Autrement dit, comme l'a montré Olivier de Sardan (1996) pour l'Afrique, il existe une sorte de pression sociale sur celui qui a accès aux ressources d'en faire profiter les

¹⁵⁶ Cité par Blundo et Olivier de Sardan (2001b).

cercles sociaux au sein desquels s'exerce prioritairement le réflexe de solidarité, sinon il serait l'objet d'un désaveu social. Cette redistribution est d'ailleurs souvent l'argumentation défensive des agents corrompus : « je n'ai pas volé, mais fait profiter mon village qui en avait besoin ». Ces types d'obligations ont surtout une forte valeur dans les communautés primaires, mais sont aussi tout à fait fréquentes pour des communautés dites modernes (Mény, 1992; Cartier-Bresson, 2009; Lascoumes, 2011) avec les fameuses pratiques d'entraide dans le cadre du pantouflage, la *revolving door*, les *old boys networks* et autre connivences.

Enfin, on peut évoquer les règles d'obéissance et de soumission qui s'établissent une fois que les réseaux de corruption sont érigés. L'obéissance envers les centres de distribution des ressources et la soumission aux exigences dictées par les patrons du réseau ou les fonctionnaires auprès desquels on recherche un service, devient les normes qui s'imposent aux agents économiques. Les systèmes corrompus se maintiennent en place tant que les individus se résignent et que les entreprises s'alignent sur les habitudes de faire et ne cherchent pas à étaler en public les extorsions qu'ils subissent.

Les mécanismes de contrainte

Agir selon les règles d'un réseau de corruption, i.e. accorder des faveurs aux personnes liées, n'est pas toujours souhaité et consenti. Le premier exemple qui vient à l'esprit est bien sûr le cas d'extorsion par les mafias, où la force et la menace physique sur la personne ou les membres de sa famille peuvent persuader de participer à un acte corrompu, même pour la personne la plus honnête. Sans tomber dans les exemples criminels extrêmes, il est important de prendre en compte les situations où la répression est la clef de voûte des systèmes de corruption. On pense ici aux meurtres des journalistes, des avocats, des cadres administratifs tant dans le public que le privé, etc. qui ont pu chercher à dévoiler au public les mécanismes de la corruption institutionnalisée. L'assassinat du président du Haut Comité d'État Mohamed Boudiaf en 1992 en Algérie illustre la violence avec laquelle peuvent se faire taire ceux qui veulent lutter contre les « mafias politico-financières » (Hadjadj, 1999, pp.77-85). En Russie, les années 1990 et celles du début 2000 ont été marquées par de nombreux assassinats attribués à des règlements de comptes. Une telle violence est rendue possible notamment du fait d'une fusion entre les réseaux politico-économiques et criminels, surtout aux niveaux régionaux (Lallemand, 2005). De la même manière en Algérie, le bras armé de ces réseaux est souvent celui des islamistes manipulés (Gèze, 2002), des « groupes terroristes sont créés et dissous au gré des conjonctures » (Aboud, 2002, p.184). Il peut aussi et ainsi exister une réelle violence qui est politique, lorsque le pouvoir contrôle le parlement et s'appuie fortement sur la force armée de l'État, les services secrets, et autres « *siloviki* » (mot russe pour les hommes en uniformes), comme cela est souvent observé dans les régimes autoritaires.

Toutefois, nous nous intéresserons surtout aux pressions politiques (dans le sens où elles concernent la réputation et le domaine professionnel) avec l'exemple des pratiques de *kompromats* (*blackmail file* ou moyens de chantage), particulièrement présentes dans les pays en transition post-soviétique, mais la logique reste universelle. L'idée est que le rapport corrompu est stable du fait de la possession d'informations compromettantes sur ses partenaires. Le simple fait d'avoir participé à un acte de corruption, renforce la logique du « on gagne ensemble, on est mouillé ensemble ; si tu me dénonces, j'ai des preuves contre toi ». Les « *kompromats* » sont ainsi un ciment parfait des réseaux de corruption : si un membre trahit, les *kompromats* sortiront pour se défendre en décrédibilisant les dénonciations et pour attaquer par vengeance. La culpabilité mutuelle est la principale force de persuasion pour maintenir un *statu quo* ; autrement dit, la stabilité est maintenue grâce à la menace d'une destruction garantie si l'un des membres du réseau ouvre des hostilités. Dans les pays marqués par une forte concentration politique et économique, les affaires se règlent à l'amiable à l'intérieur de cercles de confiance. Si elles sortent au grand jour, c'est l'ensemble

du clan – et dans ce type de pays, il peut s’agir du coup de l’État lui-même (puisque les principaux postes sont occupés par les membres d’un clan) –, qui se ligue contre celui qui a trahi la confiance.

La particularité des pays en transition est surtout l’ampleur de l’utilisation des *kompromats*, qu’ils soient vrais ou pas. Il s’agit généralement de toute information (documents, preuves, etc.) compromettante et discréditante qu’on peut collecter, acheter, stocker et utiliser stratégiquement contre un opposant politique ou concurrent dans les affaires. Ledeneva (2006, pp. 59-66) décrit une typologie des *kompromats* en fonction de la nature de l’information : information compromettante politique qui se porte sur les « mauvaises relations » d’un politique, ses abus de pouvoirs ou ses erreurs professionnelles, etc.; les *kompromats* économiques concernent les détournements de fonds, l’évasion fiscale, le favoritisme, la corruption au sens large, etc.; les *kompromats* criminels ont des liens avec le crime organisé ; et enfin les *kompromats* privés concernent les possessions matérielles ou les pratiques extravagantes (sexuelles, religieuses, etc.). L’auteur offre également un grand nombre d’exemples issus de la vie politico-économique russe, où elle constate le boom des pratiques de dénonciations compromettantes durant les années 1990. Plusieurs fonctions de *kompromats* sont distinguées par Ledeneva (2006), qui sont à la fois l’objet d’une offre (il y a des producteurs et des vendeurs d’une telle information) et d’une demande ; l’arme lors des guerres de dénonciations (la réponse adéquate à un *kompromat* est le contre-*kompromat*); ainsi qu’un instrument de règlement des conflits (*bargaining*) intergroupe. D’ailleurs, Ledeneva (2006, p.78) évoquait une sagesse populaire en Russie, où l’environnement politico-économique des années 1990 était vu comme très instable et risqué: « avoir des *kompromats* sur des ennemis est un plaisir, en avoir sur ses amis est une obligation ». De notre point de vue, là réside le rôle crucial de ces pratiques pour la cohésion des réseaux de corruption.

D’une manière générale, l’utilisation omniprésente des *kompromats* est l’une des plus importantes caractéristiques de la vie politique marquée par l’héritage soviétique. En effet, la capacité des agents publics à utiliser leur pouvoir d’investigation et judiciaire pour intimider la population et leurs rivaux est un héritage concret du système soviétique (Karklins, 2002), où à peu près tout le monde, d’une manière ou d’une autre, enfreignait la loi (la survie étant la principale justification). Darden (2001) montre qu’en Ukraine, sous Kuchma, la menace de poursuite était largement utilisée par le gouvernement pour maintenir une stabilité politique. L’auteur explique comment les dirigeants ont encouragé dans un premier temps la corruption, notamment en maintenant une atmosphère d’impunité, leur permettant ainsi de récolter les preuves qui, par la suite, étaient utilisées comme une épée de Damoclès pour assurer l’obéissance et la coopération des différents agents, tant publics que privés. Darden souligne que « les représentants des organes du pouvoir sont en mesure de présenter chaque membre de l’élite avec un dossier contenant des informations compromettantes » (2001, p.67)¹⁵⁷. L’expérience des pays de la CEI montre comment un nouveau pouvoir (qu’il arrive par une révolution ou émerge de son clan) peut sortir des dossiers du placard pour réorganiser la balance des pouvoirs. En effet, une majeure partie de « production » des *kompromats* est organisée par le ministère des Affaires intérieures, les services secrets, le fisc, ainsi que des agences de sécurité privées qui accomplissaient souvent ce type de tâches (Ledeneva, 2006). C’est ainsi que Poutine a sorti les dossiers sur les détournements de fonds et l’évasion fiscale lors de la « purge des oligarques » des années 2003-2004. L’histoire de Khodorkovsky et de ses actifs (Iukos) reste riche d’enseignements sur le fonctionnement du système politico-économique russe (Cordonier, 2004; Samson *et al.*, 2006). De la même manière, à la suite de la Révolution des Roses en Géorgie (en 2003), de nombreux *kompromats* réunis par le

¹⁵⁷ "The representatives of the power organs are able to present each member of the elite with a file containing compromising materials"

gouvernement renversé ont été utilisés (Timm, 2010) pour forcer certains agents d'État à partir, notamment en régions.

Ainsi, les grands scandales de corruption politique ont souvent été le résultat de guerres politiques au cours desquelles les anciens arrangements perdent leurs fondements et les *kompromats* envahissent l'espace public. L'impartialité du travail journalistique et l'indépendance des médias faisant généralement défaut dans les jeunes démocraties, les informations de toute sorte plus ou moins crédibles sont reliées par les médias. Nous nous sommes intéressés à la manière dont la corruption est traitée par la presse¹⁵⁸ dans les pays de notre enquête de terrain. Dans les pays en transition, il s'agit d'un sujet sélectif, c'est-à-dire que tous les scandales ne sortent pas au grand jour ; il y a une sélection en fonction de qui est concerné et qui accuse :

Tableau 4.8 : Aujourd'hui la corruption dans la presse, c'est...? (résultats DELPHI)

	Géorgie	Russie	Algérie	Kazakhstan*	Maroc*
Un éclairage sélectif	66,7%	100%	-	58,3%	-
Un sujet peu traité	33,3%	-	20%	16,7%	25%
Un sujet « scoop » de journaliste	-	-	80%	16,7%	37,5%
Un sujet traité par des articles sérieux et approfondis	-	-	-	8,3%	37,5%

Note: * résultats du seul tour

Dans la même logique, les experts de notre enquête de terrain s'accordent globalement sur le fait que les campagnes anti-corruption dans leurs pays ne sont généralement qu'une arme contre les concurrents politiques et économiques :

Tableau 4.9 : Campagnes anticorruption comme arme politique?¹⁵⁹ (résultats DELPHI)

	Géorgie	Russie	Algérie	Kazakhstan*	Maroc*
Absolument oui	27,3%	62,5%	25%	25%	33,3%
Plutôt oui	63,9%	37,5%	50%	58,3%	66,7%
Plutôt non	9,1%	-	25%	16,7%	-
Absolument non	-	-	-	-	-

Note: * résultats du seul tour

Le plus faible consensus sur cette question a été atteint en Algérie (enquête menée entre 2007-2009). Des commentaires des experts, il ressort que ceci est possible dans le monde des affaires mais, dans le monde politique, ce n'est que rarement le cas, du fait de l'absence de concurrence politique et donc des opposants à la coalition présidentielle. Toutefois, les experts remarquent que beaucoup d'Algériens voient les scandales de corruption (comme l'affaire Khalifa¹⁶⁰) comme de simples règlements de compte. Les experts de tous les pays ont d'ailleurs cité de nombreux exemples de scandales dans leurs pays qui avaient surtout une nature politique.

Afin d'approfondir cette question des mécanismes de manipulation des processus institutionnels (démocratiques) dans des stratégies de chantage et des pressions tant sur les rivaux que sur les membres de son propre groupe, nous effectuerons une analyse factorielle. En retenant comme principales variables explicatives celles qui décrivent les opinions sur

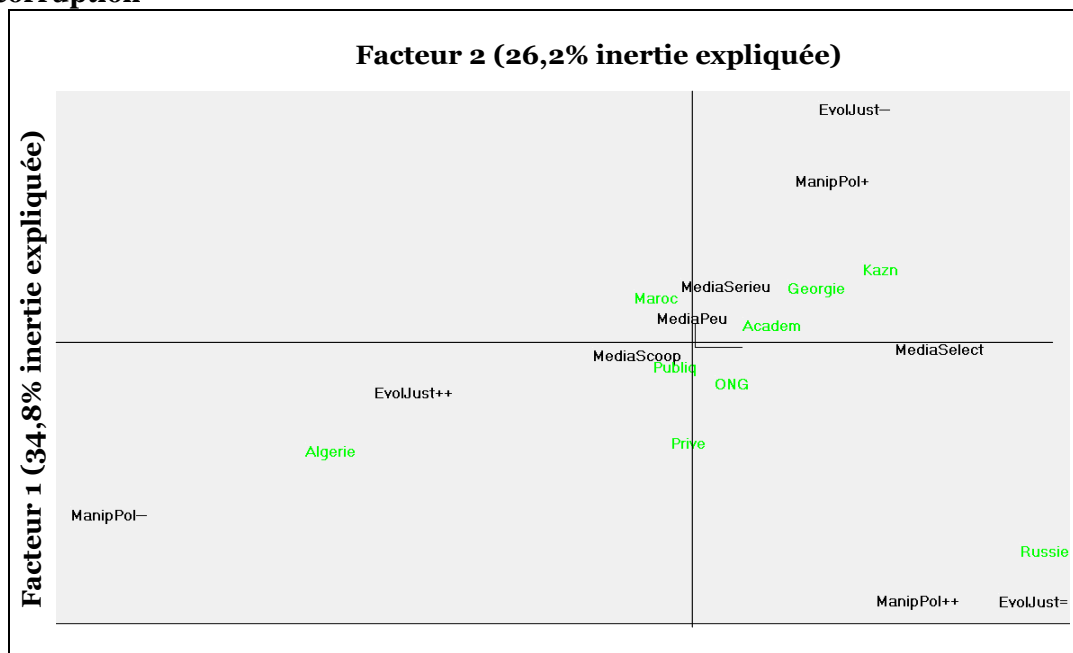
¹⁵⁸ Pour vous en ... l'éclairage par la presse des cas de corruption est...? Trois périodes ont été étudiées : il y a 5 ans, aujourd'hui (vers 2008) et dans 5 ans. Ici sont présentés les résultats pour l'appréciation au moment de l'enquête.

¹⁵⁹ Pensez vous que les campagnes de lutte contre la corruption dans votre pays puissent être aussi utilisées contre les concurrents politiques du pouvoir en place ?

¹⁶⁰ Au nom d'un businessman algérien Rafik Khalifa, l'affaire est considérée comme le plus grand scandale financier de l'Algérie depuis son indépendance. Il s'agit d'accusations de détournement de fonds et usage de faux. Le procès a commencé en 2007 où des ministres, des personnalités politiques, des directeurs d'entreprises nationales ont été éclaboussés par ce scandale dont tout les procès ne sont pas encore terminés.

l'importance de la manipulation des campagnes anti-corruption ainsi que sur la manière dont elles sont traitées dans la presse¹⁶¹, nous obtenons une représentation graphique de trois profils de pays :

Graph 4.2 : Plan factoriel de l'analyse thématique sur la manipulation de la lutte contre la corruption¹⁶²



Cette analyse nous a permis de mieux saisir les contextes locaux ainsi que de mettre en évidence les particularités de certains pays. Nous constatons une claire opposition entre les opinions sur l'Algérie et sur la Russie, où dans un premier cas, une relative liberté de la presse entraîne « qu'on en parle beaucoup mais c'est sans importance », les vrais scandales de corruption sont rares et ne sont pas forcément le reflet de règlements de compte car il ne se passe rien, le système est verrouillé, aucun conflit interne traîné en public, etc. Une telle situation de verrouillage est d'autant plus stable que la justice est manipulable par les politiques, ce qui est conforme, selon notre enquête, à la situation algérienne. Dans le second cas de la Russie, au contraire, la manipulation des politiques anti-corruption est monnaie courante, situation renforcée par la mainmise sur les médias où chaque chaîne, en fonction de son appartenance, traitera les mêmes sujets (sélectionnés par ceux qui contrôlent les médias-holding) de manière différente. Ces résultats nous enseignent la variété des configurations, où le maintien des relations informelles est contenu par la « menace » de scandales médiatiques ou de déboires judiciaires.

Les *kompromats* au sein même d'un réseau de corruption constituent une base institutionnelle pour un état de chantage permanent, ce qui contribue de manière coercitive à ce que tout le monde joue selon les règles de réciprocité. Cette tendance à réunir des matériaux compromettants sur ses collègues et ses partenaires, et même sur ses proches, est d'autant plus forte que l'impunité légale est importante. Au final, tout le monde a des *kompromats* sur tout le monde, ce qui permet un *statu quo* pendant un certain temps. En effet, l'objectif du stockage des *kompromats* n'est pas automatiquement la guerre des informations ; le plus souvent, le but est d'avoir des moyens de se protéger et éventuellement le pouvoir de les utiliser si les moyens « pacifiques » (relations, pots-de-vin, etc.) n'ont pas permis d'obtenir l'avantage ou la faveur recherchée. Comme l'a très bien illustré Karklins (2005, p.36) pour les

¹⁶¹ Quatre variables disjonctives sont construites à partir des réponses à la question "A votre avis, la couverture par la presse des scandales de corruption est...? Il y a 5 ans, Aujourd'hui, Dans 5 ans). Pour les statistiques des réponses voir l'Annexe 5

¹⁶² Les résultats de l'AFCM thématique sont présentés dans le tableau A2 de l'Annexe 6

pays en transition, la corruption est perpétrée et institutionnalisée non seulement du fait des intérêts communs des personnes impliquées, mais aussi et surtout du fait de ce chantage informel mutuel permanent. La corruption se renforce encore lorsque la peur d'être dénoncé pour un acte de corruption amène à commettre d'autres actes de corruption pour prévenir et/ou arrêter les éventuelles investigations.

En résumé, nous soutenons que la corruption s'institutionnalise lorsque la coordination des rapports économiques est fortement relationnelle, c'est-à-dire que les relations sont organisées selon les dispositifs d'une coordination par les réseaux. Plusieurs éléments la distinguent alors de la corruption marchande – objet de l'analyse orthodoxe de la corruption :

- elle nécessite une identification des partenaires par le capital social où l'existence d'une proximité permet à l'arrangement être démonétisé et/ou différé dans le temps ;
- elle repose ainsi sur les relations durables possibles grâce à la confiance relationnelle qui s'établit d'une manière procédurale entre les divers acteurs de l'acte corruptif ;
- cette confiance est fondée sur le respect du principe de réciprocité, respect assuré par les différents mécanismes de contrôle propres aux réseaux sociaux, gage de la cohérence et de la stabilité des arrangements.

L'encastrement de la corruption dans les formes sociales amène une coordination par les réseaux, qui assure ainsi la mise en application (*enforcement*) de l'acte. Dans cette mécanique, le capital social est caution de la relation et de son résultat.

4.3.3. La variété des réseaux de corruption

Il est indispensable, à l'inverse des approches orthodoxes, d'expliquer les liens de dépendances et d'interdépendances qui se constituent dans des réseaux de corruption. Ces réseaux ne peuvent d'ailleurs fonctionner qu'en ayant des fins beaucoup plus larges que le seul enrichissement individuel (Cartier-Bresson, 2009). En nous intéressant aux réseaux de corruption, nous mettrons en avant le rôle des relations dans les pratiques de corruption (considérées comme telles par le *mainstream*), où l'important n'est pas tant la quantité des connexions (« à la Facebook »), mais bien la structure particulière de ces liens, qui donnent accès à des interlocuteurs variés, grâce à quoi il devient possible d'obtenir diverses faveurs.

Réseaux de corruption fondée sur la redistribution des ressources rares

La norme et les obligations sociales de solidarité et de soutien conduisent les acteurs (notamment publics) à favoriser leurs proches ; ces derniers peuvent être autant les parents et les amis, que les partenaires économiques ou associés politiques. Les réseaux d'une corruption fondée sur cette solidarité et ces logiques d'entraide prennent des formes bien variées et peuvent se répandre à l'horizontale, lieu où les ressources circulent entre les acteurs des statuts proches (à l'intérieur du réseau des anciens de l'école ou entre les membres du parti); et à la verticale, lieu où les ressources sont distribuées vers ceux qui n'ont pas les mêmes accès et capacités. Les logiques à l'origine de ces réseaux de corruption sont généralement issues du passé, elles ont évolué du fait des crises, des réformes et de la mondialisation, se sont adaptées aux exigences d'une apparence démocratique et se sont cristallisées dans les sociétés contemporaines du monde émergent.

Nous l'avons montré, dans les contextes culturels communautaires, l'individu agit souvent pour le groupe. Certains auteurs (Scott J., 1976; Olivier De Sardan O., 1996) parlent alors de l'économie morale de la corruption en référence aux systèmes de valeurs et de codes culturels qui expliquent les comportements de la corruption. Olivier de Sardan (1996), en se basant sur l'analyse des pays d'Afrique, souligne l'existence de certaines logiques de comportements, qui sont un terreau favorable à la généralisation et à la banalisation de la corruption. Il parle

des situations où les individus qui réussissent politiquement en font profiter leurs groupes d'origine : ils financent les travaux d'infrastructure du village où ils sont nés, aident leurs compatriotes à obtenir des fonds d'organisations non gouvernementales ou internationales, incitent les entrepreneurs de la région à employer des ouvriers de leur ethnie, etc. L'idée principale est que la pression mais aussi la reconnaissance sociale font que ceux qui profitent des réseaux de corruption, en font profiter certains construisant ainsi des fiefs de clients fidèles et renforçant les pyramides de patronage. La survie politique dans les États néo-patrimoniaux est fréquemment basée sur la légitimation par redistribution. Médard (1990, p.32) dans son analyse du politicien entrepreneur précise qu'une redistribution clientéliste fondée sur le favoritisme, si elle est bien mise en œuvre, peut être moins coûteuse, et par là plus adaptée au niveau des ressources d'un pays sous-développé.

Un autre exemple de ce type de réseaux de corruption fait référence à une forme de clientélisme économique fréquente dans les pays émergents (en phase d'industrialisation) appelé "*pork barrel*". Cette expression se réfère aux situations où l'attribution des contrats et des marchés publics vise à fournir des fonds et des emplois aux circonscriptions, districts ou quartiers d'origine des agents publics, ou comme une faveur aux politiciens locaux (Brinkerhoff, Goldsmith, 2002, p.6). L'Amérique latine, et notamment le Brésil (Alston, 2005), a le plus souvent été le terrain d'études du rôle des investissements d'infrastructures et des mécanismes de distribution informelles associés. Ce type de pratiques est certes fortement répandu dans les pays émergents, mais il est également bien présent dans les pays développés (Evans, 2004; Chang, Golden 2007), où elles sont surtout mobilisées dans des préoccupations électorales et des comportements de *vote-buying*, que nous avons décrits au premier chapitre de cette thèse.

Un même type de logique peut être repéré chez des « dictateurs paternalistes » comme F.Houphouët-Boigny en Côte d'Ivoire (Conte, 2004) ou la Palestine d'Arafat (Amundsen, Ezbidi, 2002), où des économies rentières (agriculture, hydrocarbures mais aussi les rentes issues de l'aide internationale) couplées au clientélisme et aux solidarités permettent une importante redistribution des rentes jusqu'aux citoyens ordinaires, à travers l'emploi et l'extension du secteur public. Ces réseaux de corruption contribuent d'une certaine manière à la fourniture de biens publics, au développement régional et à l'amélioration du niveau de vie.

On perçoit ainsi la corruption comme un phénomène d'accumulation de richesses et de pouvoirs, et de redistribution de ceux-ci (inspiré de l'idée avancée par Cartier-Bresson, 1992). Les effets redistributifs sont à voir dans le fait qu'il y a des gagnants et des perdants. L'analyse des phénomènes de redistribution qui accompagnent les cas de corruption est en effet essentielle à la compréhension des effets structurants de celle-ci. Il est alors indispensable, à l'inverse des approches libérales, d'expliquer les liens de dépendances et d'interdépendances entre les acteurs.

Réseaux de corruption à finalité pratique

Il existe de nombreux exemples de réseaux de corruption que nous pourrions qualifier de stratégiques dans le sens où il s'agit de réseaux informels construits en parallèle et souvent en réponse au système officiel. En fait, deux éléments fondateurs des réseaux de corruption de ce type peuvent être évoqués : d'un côté, l'importance de l'encastrement de l'économie dans le social, i.e. les contextes socio-culturels propices aux pratiques particularistes ; et de l'autre côté, les faiblesses et les défaillances du système officiel qui amènent les acteurs économiques à construire des systèmes fonctionnels parallèles. On retrouve ici les développements théoriques sur une corruption fonctionnelle (Leff, 1965; Huntington, 1968; Acosta, 1985, etc.) qui ont eu une grande popularité à partir des années 1960. Si l'argument principal était à l'époque le fait qu'avec une bureaucratie trop importante et un fort contrôle de l'État, la

corruption agissait comme une taxe permettant de dépasser les blocages, c'est de l'huile dans les rouages, véritable « dysfonction fonctionnelle ». Le débat fonctionnaliste a fait face à de nombreuses critiques et est que très peu mobilisé dans les recherches actuelles sur la corruption. Néanmoins, comme nous l'avons montré précédemment, les institutions informelles (règles de comportements non-officielles), en l'occurrence la norme d'utilisation des contacts personnels, dominant dans les situations où le cadre institutionnel formel est faible, défaillant ou en contradiction avec les normes tacites de la société. Nous parlerons alors ici des réseaux de corruption stratégiques, comme des structures informelles fonctionnelles qui émergent dans des systèmes économiques où l'économie de marché à l'occidentale n'est pas fonctionnelle. De tels réseaux de corruption offrent un système alternatif d'accès aux ressources rares (matérielles, cognitives, politiques), soit parce que le système formel ne le permet pas, soit le permet mais au prix de perte d'efficacité des stratégies des acteurs. L'un des exemples très connus de ces réseaux informels est ce que les russophones de l'ex-URSS appellent le *blat*.

L'apparition du *blat* remonte aux débuts de l'époque soviétique. Il est devenu, avec le temps, l'une des plus importantes caractéristiques du système soviétique qui a influencé le déroulement de la transition par la suite. Comme l'a montré Kornai (1992) dans un système régulé par les quantités, la pénurie agit comme un mode de régulation qui crée un marché dominé par les vendeurs, un problème aggravé par l'information biaisée du fait de l'énormité de la bureaucratie. Afin de répondre aux exigences du Plan, souvent irrationnelles, les unités de production avaient recours aux substitutions forcées, files d'attente, pots-de-vin aux vendeurs et au marché parallèle largement émergé. Afin de corriger l'incohérence du plan qui était à l'origine de la pénurie, le troc bilatéral constituait un réseau parallèle d'approvisionnement. Ainsi, les compagnies organisaient des relations hors-Plan au bénéfice de leurs directeurs (Duchene, 1987). Ainsi un système de réseaux de relations informelles s'est instauré à tous les niveaux de la société. Le *blat* est l'utilisation des contacts informels dans le but d'obtenir les biens et services en pénurie, ainsi que pour permettre aux individus, gestionnaires ou bureaucrates, de trouver une manière de contourner les règles formelles (Ledeneva, 1998). Il s'agit d'une sorte d'échange, forme de troc ou de barter, fondé sur la réciprocité (principe du « *ты мне, я тебе* ») qui articulait les intérêts privés et les besoins humains face au contrôle strict de l'État (idem, p.7). Ce système de *blat* n'était pas prohibé et même toléré par l'État qui en avait besoin, car ces pratiques garantissaient une relative efficacité des institutions formelles, elles sont même devenues cruciales pour la survie du système soviétique (Solnick, 1999, p.24-41). Le recours au *blat* permettait ainsi d'obtenir des biens de consommation et des produits intermédiaires pour les entreprises, « *po blatu* » les citoyens accédaient aux écoles prestigieuses ou aux soins des meilleurs médecins, tandis que les entreprises parvenaient à acquérir autant de marchandises (utilisées souvent comme monnaie d'échange), que d'aides publiques. Les mécanismes du *blat* induisaient un système d'échange de services et de faveurs non immédiat mais qui rendait les participants réciproquement redevables sur le long terme.

Les réseaux sociaux informels opéraient non seulement comme un lien entre les gens mais aussi comme un système de relations illicites, entre certains groupes sociaux, très stables grâce à la confiance mutuelle entre les membres (Samson *et al.*, 2006). Ces réseaux étaient fortement activés durant les premières années de la transition, surtout entre les firmes (Malakhov 1998), car ils fournissaient une alternative au chaos institutionnel. En effet, les réformes économiques des premières années de transition ont eu notamment pour conséquence une croissance de l'endettement mutuel des entreprises, qui ont alors eu recours à la fois aux pratiques des arriérés de paiement des fournisseurs, des impôts, des salariés, etc., mais aussi aux pratiques de troc à travers les crédits inter-entreprises, l'usage de substituts à la monnaie ou encore l'échange de dettes entre firmes. D'après Andreff (2003), ces pratiques

auraient atteint jusqu'au 70% du PIB¹⁶³. Cette substitution de la monnaie par les règlements non-monétaires s'explique, pour Malakov (1998), par un arbitrage entre les deux en fonction des coûts de transaction qui sont beaucoup plus faibles dans le cas de relations informelles basées sur une confiance relationnelle acquise.

Durant les années de transition, le système de *blat* n'a pas disparu, il s'est transformé. Comme le montre Ledeneva (2006, 2009), avec l'apparition du marché, la pénurie a disparu ; le *blat* n'est plus mobilisé pour accéder aux biens de première nécessité, mais ces mécanismes sont toujours utilisés pour accéder à diverses faveurs (par exemple les services médicaux), mais surtout pour accéder à une autre chose devenue rare : l'argent, i.e. les crédits, les subventions, le travail bien rémunéré, etc. En effet, la contrainte budgétaire molle caractéristique du système soviétique ayant disparu, l'accès aux financements des activités économiques, surtout des entreprises mais aussi des individus, est devenue le nouveau pouvoir de ces réseaux (Ledeneva, 2009, p.264). En effet, depuis les transformations économiques dans les pays d'ex-URSS, « l'argent est devenu réel », cette expression populaire signifie qu'il permet d'acquérir des choses, il peut être investi ou épargné, les relations personnelles servent alors d'accès aux divers financements. Comme le précise Ledeneva (1997, p.92), le *blat* est désormais utilisé pour « faire de l'argent » au sens propre de l'expression. Par contre, celui-ci permettrait désormais de protéger sa position dans les structures sociétales (accéder à des postes clés, garantir l'accès aux ressources, etc.) ainsi que d'en exclure les autres (« ceux qui ne sont pas des nôtres »). Ainsi, la libéralisation économique de l'époque de transition a contribué au développement des formes monétaires de la corruption. En effet, à l'époque socialiste, il ne servait à rien d'accumuler des roubles avec lesquels on ne pouvait rien acheter ou les placer sur des comptes rémunérés ; seules les relations avaient de la valeur, car elles permettaient d'avoir des accès privilégiés. Mais avec « l'apparition » de l'argent liquide en quantités jamais vues auparavant, en roubles et en devises fortes, les bases pour une corruption marchande se sont renforcées.

Dans la même logique, les transformations post-socialistes ont apporté une autre pénurie : celle de l'emploi, les connections sont alors une ressource permettant d'obtenir des postes, parfois très convoités. L'étude de Balsevich et Podkolzina (2009) en est une bonne illustration. Ils se penchent sur les formes dominantes de gouvernance dans le ministère du Développement économique russe, où les logiques propres aux réseaux sociaux (coopération, traitements préférentiels, etc.) sont fortement présentes, notamment dans le recrutement des postes les plus élevés grâce aux contacts personnels. En fait, les relations personnelles jouent d'un côté pour trouver un emploi où le népotisme et le cronyisme sont alors fréquents, et de l'autre, elles sont elles-mêmes un critère de recrutement pour les postes à responsabilité. En effet, au-delà des compétences techniques, les personnes « de valeur » sont celles qui ont un grand capital social, qui connaissent les bonnes personnes et qui seront de ce fait utiles à l'organisation tant pour son fonctionnement que pour leur capacité potentielle à trouver des voies pour accéder aux ressources matérielles, cognitives et politiques.

Cependant, si diverses réformes économiques de libéralisation des marchés peuvent changer le contenu des faveurs accordées grâce aux connexions, il est important de noter que les relations et la confiance mutuelle, une fois acquises, deviennent indispensables et « irremplaçables » lors du douloureux processus de construction de l'économie de marché, tant pour le développement des petites entreprises que pour le grand business. Pour les premiers, il est parfois impossible d'obtenir une licence d'exploitation, un crédit à la banque, une accréditation sans soutien des « connaissances ». Pour les seconds, ce sont souvent ces connexions qui permettent d'acquérir des actifs juteux, comme cela a été le cas durant les privatisations post-socialistes. Nous étudierons plus loin les réseaux de corruption qui mêlent

¹⁶³ Andreff W. (2003), p. 150

tant les personnes du secteur privé que celles du public, que nous classerons dans les réseaux d'influence.

Les relations (*sviazi*) et les contacts personnels sont ainsi un élément crucial de la réussite personnelle et professionnelle. Roase R. (2003) cite l'enquête de l'étude du Centre d'étude de politique publique de l'université de Strathclyde en Grande-Bretagne¹⁶⁴ sur la corruption dans les pays post-socialistes, qui montre qu'une importante proportion de personnes interrogées a pensé que le seul moyen d'obtenir ce qu'elles voulaient était de contourner la loi. Une personne sur quatre a déclaré qu'elle utiliserait ses relations personnelles pour obtenir satisfaction, et une personne sur huit donnerait de l'argent. Un sondage, réalisé par le Centre Levada de Moscou auprès de la jeunesse russe en 2006, montre qu'à la question « qu'est-ce qui permet à un individu de réussir », la première réponse choisie est « les connaissances et les relations » (Gudkov *et al.*, 2011). Ledeneva (2009) cite une autre enquête du Centre Levada en 2007 selon laquelle 66% des répondants considèrent que les pratiques du *blat* sont répandues ou très répandues.

La frontière qui distingue le *blat* de la corruption est très fine, et la plupart du temps la littérature économique, ainsi que les discours politiques et journalistiques, voient le *blat* comme une forme de corruption, mais souvent comme une corruption « blanche » (Ledeneva, 1998, p.43). Dans notre enquête DELPHI, nous avons interrogé les experts sur ces pratiques de l'utilisation des relations personnelles pour atteindre des objectifs économiques, et les réponses sont très consensuelles pour qualifier ces mécanismes de corruption :

Tableau 4.8: Le blat est-il une forme de corruption¹⁶⁵? (résultats DELPHI)

	Géorgie	Russie	Algérie	Kazakhstan*	Maroc*
<i>Absolument oui</i>	81.8%	12.5%	25%	75%	50%
<i>Plutôt oui</i>	18.2%	87.5%	75%	8.3%	25%
<i>Plutôt non</i>	-	-	-	8.3%	25%
<i>Absolument non</i>	-	-	-	8.3%	-

Note: * résultats du seul tour

Par ailleurs, il existe ainsi dans le monde de nombreux exemples de structures sociales informelles où les connaissances et les relations avec les « bonnes » personnes offrent la possibilité d'un accès privilégié, tant aux choses matérielles qu'aux choses plus abstraites comme l'information ou le pouvoir, i.e. la capacité d'influencer les processus économiques et politiques. Des équivalents des mécanismes de *blat* existent à travers le monde, en Chine on parle de « *guanxi* » (Lautard, 1997), dans le monde arabe de « *wasta* », etc. Il s'agit toujours de réseaux informels, construits sur la base de la proximité entre les acteurs (qu'elle soit familiale, amicale ou professionnelle) qui permettent une sorte d'échanges d'avantages et de faveurs, échanges reposant sur une confiance relationnelle forte et une réciprocité attendue à moyen ou long terme. Les légitimations de ces réseaux de corruption renvoient à la fois à la rhétorique de l'amitié, où une confusion existe entre l'amitié et l'utilisation de l'amitié pour des intérêts bien particuliers; et à la notion de soutien et de solidarité face aux systèmes qui les a oubliés et/ou exclus, délaissés.

L'idée de l'existence des structures réticulaires informelles permettant l'accès à divers ressources et avantages, montre tout son intérêt lorsqu'on observe la structure et les relations entre les entreprises locales. En effet, ces réseaux sont à l'origine des comportements de collusion, d'entente, etc. et des pratiques permettant des rapprochements formels (participations croisées, etc.). L'ensemble de ces caractéristiques de gouvernance industrielle a pour résultat le contournement et l'évitement systématique de la concurrence. C'est ainsi

¹⁶⁴ www.cspp.strath.ac.uk.

¹⁶⁵ La formulation exacte de la question faisait référence soit à l'expression "ti mne, ya tebe" pour les questionnaires en russe, soit à une définition à travers le recours aux relations dans les stratégies économiques.

que l'introduction du marché dans les économies fonctionnant avec les normes particularistes a conduit à l'émergence des positions monopolistiques et au verrouillage du contrôle de l'économie entre les mains de quelques-uns.

Il est important de préciser la relation entre les formes transactionnelles de la corruption et les pratiques du type *blat*, c'est-à-dire l'accès aux privilèges grâce aux connexions informelles avec les personnes concernées ; par exemple, dans une situation précise (par exemple la compétition pour un marché public), il se peut que tous les candidats soient prêts à payer un pot-de-vin, et celui qui gagnera ne sera pas celui qui aura donné le plus, mais celui qui a des relations personnelles avec les décideurs. Lorsque les valeurs et les normes particularistes dominent dans une société, la corruption relationnelle domine, elle s'institutionnalise d'autant puisqu'elle devient à terme une norme de comportement (quasi) universelle.

En résumé, chaque société connaît des structures informelles fondées sur les relations et des connexions personnelles réticulaires dont l'utilisation poursuit l'objectif *d'accès aux ressources et divers privilèges*. Autrement dit, les réseaux fonctionnels de corruption sont mobilisés pour accéder, au détour des réglementations, aux faveurs. Ces réseaux fonctionnent sur la base de liens interpersonnels qui offrent la sécurité des rapports grâce à la confiance dans la réciprocité à l'avenir. En mobilisant ces réseaux, on peut accéder aux privilèges sans investir de ressources personnelles, seul le capital social est valorisé, les rapports de corruption sont ainsi rarement monétisés et c'est faveurs contre faveurs. Les échanges de faveurs sont soldés à terme, et malgré l'absence de définition claire du prix pour tel ou tel avantage, on est sûr de toujours bénéficier d'un traitement préférentiel de la part de ses connaissances, d'autant plus qu'elles sont redevables.

Réseaux d'influence et le *power-seeking*

Une grande littérature en sciences politiques ou économiques est consacrée aux divers réseaux d'influence. Sous cette expression, on comprend généralement un « ensemble de contacts administratifs, politiques et/ou syndicaux, auprès de leaders d'opinion, de médias ou autres, qu'une entreprise ou un individu a la possibilité de solliciter afin d'obtenir directement ou indirectement, officiellement ou officieusement, l'aide nécessaire à la réussite de sa démarche » (Lehu, 2004). Ce type de réseaux de corruption est certainement l'une des formes les plus anciennes et les plus répandues dans le monde, tant dans les pays en développement que dans le monde occidental, où sont soulevées les notions de conflits d'intérêts ou de trafic d'influence.

La corruption institutionnalisée dans cette forme de réseaux de corruption se nourrit du flou qui peut exister à la frontière entre domaine public ou privé (interpénétration, imbrication, etc.) permettant ainsi de relier les personnalités publiques et privées, en même temps qu'ils nourrissent ce flou pour maintenir la situation qui rend la coordination relationnelle efficiente. Cette idée a été également évoquée par Cartier-Bresson (1996), qui souligne que lorsque les frontières entre les sphères publique et privée sont brouillées, le réseau de corruption est le prolongement de cette ambiguïté. Les réseaux de corruption cherchent à favoriser l'interpénétration des agents où le cumul des fonctions pour chaque membre devient fondamental dans le fonctionnement du réseau. La corruption institutionnalisée encadrée dans les réseaux d'influence fonctionne sur la logique du partenariat, avec les caractéristiques classiques des relations dans un réseau : coopération, flexibilité, etc. Et elle sera d'autant plus efficace (i.e. stable, procurant les bénéfices recherchés) que les ressources des partenaires sont complémentaires, d'où l'importance des acteurs à la fois économique, politique, médiatique, etc. Ainsi, les réseaux d'influence comprennent systématiquement des membres de tous les domaines de la vie politico-économique.

Pour les pays en transition, plusieurs caractéristiques du système soviétique ont contribué à l'établissement des systèmes modernes du clientélisme (Mendras, 1998). Dans le système communiste soviétique, le pouvoir économique était concentré entre les mains des ministères qui surveillaient l'exécution des directives du Plan. Une conjonction des intérêts entre les compagnies et l'administration liait les deux : pour survivre et progresser au sein de la hiérarchie du Parti, les fonctionnaires avaient besoin d'assurer les performances de « leurs » unités de production, notamment en créant des clients puissants et loyaux (Egnell and Pessik, 1974). Une autre caractéristique, qui n'est pas exclusive des pays soviétiques, est celle de l'imbrication des élites économiques et politiques, qui a permis l'accumulation des fonctions, des contacts et des influences. Cette confusion entre le politique et l'économique a été structurelle dans le communisme dans le sens où les deux sont réunis (sont indissociables) au service d'un idéal et sous la direction du Parti communiste. Ainsi les élites administratives et économiques ont été totalement fusionnées, c'est-à-dire qu'une personne peut être aujourd'hui un maire, demain un chef d'usine et le lendemain les deux. Cette caractéristique a eu notamment comme conséquence une large pratique du cumul des mandats qui a perduré durant les années de la transition. Ces réseaux informels mêlant les politiques, les directeurs d'usines et les représentants des administrations ont été la base des réseaux d'influence actuels.

L'histoire de chaque pays du monde comporte d'ailleurs les éléments fondateurs des structures informelles actuelles ; ceux-là touchent autant à la manière de gouverner (systèmes militaires, monarchies, etc.) que d'organiser les activités économiques. Par exemple, dans beaucoup de pays, et notamment les pays occidentaux, les réseaux d'influence utilisent le financement des partis politiques comme levier pour s'approcher du pouvoir (voir section 1.1. de cette thèse). Nous nous sommes intéressés, dans notre enquête de terrain, à la question de savoir si la participation des capitaux privés dans le financement politique nuit au développement de la démocratie dans les pays étudiés :

Tableau 4.8. : Le financement privé des partis politiques nuit-il au développement de la démocratie dans votre pays? (résultats DELPHI)

	Géorgie	Russie	Algérie	Kazakhstan*	Maroc*
<i>Absolument oui</i>	20%	-	12,5%	9,1%	50%
<i>Plutôt oui</i>	50%	-	62,5%	36,4%	37,5%
<i>Plutôt non</i>	30%	75%	12,5%	45,4%	6,3%
<i>Absolument non</i>	-	25%	12,5%	9,1%	6,3%

Note: * résultats du seul tour

Les experts des pays en transition ont affiché une certitude que le financement de partis politiques avec des capitaux privés ne constitue pas un problème pour le développement de la démocratie dans leurs pays. Cette opinion s'explique par le fait qu'il n'y a pas de problèmes idéologiques à ce sujet (comme dans les pays où des interdictions dans ce sens ont été adoptées, comme en Europe), et surtout par l'absence de moyens de diversification des ressources de financement politique.

Le principe clé de l'édification des réseaux d'influence est l'interconnexion des élites. Nous avons demandé aux experts, lors de notre enquête de terrain, d'apprécier l'existence d'une telle imbrication dans leurs pays:

Tableau 4.9: Imbrication des élites¹⁶⁶ (résultats DELPHI)

	Géorgie	Russie	Algérie	Kazakhstan*	Maroc*
<i>Absolument oui</i>	20%	100%	100%	33,3%	18,8%
<i>Plutôt oui</i>	70%	-	-	50%	62,5%
<i>Plutôt non</i>	10%	-	-	8,3%	12,5%
<i>Absolument non</i>	-	-	-	8,3%	6,3%

Note: * résultats du seul tour

Les experts algériens soulignent en premier lieu qu'on est en présence d'un régime militaire, mais ce ne sont pas les seules élites (politiques et militaires) qui ont fusionné, les élites économiques font également partie des réseaux d'influence. Hadjadj (2003) écrit à ce sujet « Monopole militaire, monopole politique, monopole économique, un seul monolithe s'est créé : celui du pouvoir hérité de la guerre de libération ». Dans notre enquête, un expert¹⁶⁷ remarque: « les réseaux de clientèle sont rodés depuis longtemps, on ne peut exister en dehors ». Là est le point crucial qui caractérise les pays où la corruption est institutionnalisée : les réseaux d'influence sont le principal fonctionnement des systèmes politico-économiques où aucune entreprise ne peut devenir grande sans connexion avec le politique, où aucun politique n'atteindra les sommets s'il n'a pas une assise économique. Quant à la Russie, où historiquement les élites administratives et les élites gestionnaires économiques étaient imbriquées l'une dans l'autre, dans la société actuelle, les réseaux d'entente entre élites publiques et privées sont devenus le facteur primordial des processus de transformation.

La corruption institutionnalisée dans ces réseaux poursuit l'objectif d'approcher les centres du pouvoir, cette proximité avec le pouvoir est une rente (Zagainova, 2012). Nous pouvons parler d'une sorte de « *power-seeking* » au lieu de *rent-seeking*. Accéder au pouvoir permet d'acquérir des capacités d'action (pouvoir au sens propre), de situation (monopole économique, privilèges politiques), d'influence (décisions publiques, lois, etc.) ou de créer des dépendances (établir un réseau de clients fidèles). Les stratégies des réseaux d'influence, que nous pouvons qualifier de clans politico-économiques, consistent en une « récupération » pour le réseau (établir des relations directes, faire entrer dans le clan) des personnes occupant les postes clés de la structure formelle de l'État ainsi que les principaux acteurs économiques. Des clans particuliers (plus ou moins nombreux en fonction des pays) sont en rivalité pour occuper des positions stratégiques dans chaque branche du pouvoir : approcher le centre à travers le gouvernement et/ou l'administration présidentielle, placer ou s'allier avec les députés, avoir ses personnes dans la police et justice, mais aussi maîtriser les médias censés être le quatrième pouvoir caution des processus démocratiques. L'analyse des oligarchies russes de l'époque eltsinienne (Samson *et al.*, 2006) est un cas d'école des réseaux de corruption institutionnalisée, où l'intégration au sein d'une entité unique des pouvoirs économiques (conglomérats industriolo-financiers), des pouvoirs politiques et administratifs (une sorte de capture d'État) et des médias holdings a conduit à une « accapuration du pays » par un petit groupe d'acteurs. Nous étudierons plus en détail ces pyramides clientélistes et leurs comportements dans la section suivante. Par ailleurs, le cas de figure le plus fréquent dans les pays où la corruption institutionnalisée est importante est celui de la domination du clan présidentiel, qui contrôle l'essentiel des ressources, se positionne en haut de la pyramide clientéliste et distribue des avantages et des faveurs aux divers clans qui gravitent autour, et qui vont distribuer des ressources à leur tour dans leur réseau.

Les stratégies des clans politico-économiques visent donc principalement l'accumulation des ressources et des moyens d'influence, mais plus encore à les maintenir par tous les moyens : tant par la force (OPA hostiles, menaces physiques, etc.) que par la manipulation des

¹⁶⁶ Question: A votre avis, peut-on décrire l'organisation politico-économique de la société comme une « imbrication » des élites politiques, économiques, etc. (militaires, religieuses, bureaucratiques etc.)

¹⁶⁷ Homme, membre d'une ONG spécialisée dans la lutte contre la corruption

décideurs et/ou des décisions. Ces pratiques créent le plus souvent des situations de *statu quo* et des trappes institutionnelles (trappe au sous-développement, trappe à la transition, etc.). Pour approfondir encore notre analyse, il est désormais nécessaire de se pencher sur les caractéristiques de l'État lui-même afin de saisir comment la corruption institutionnalisée devient le cœur du système dans son ensemble.

La corruption institutionnalisée fait appel aux diverses relations de dépendance et d'interdépendance qui se structurent en des réseaux de corruption. Ces réseaux de corruption sont des structures réticulaires, où circulent les avantages, les faveurs, et les ressources variées. Nous avons distingué ici plusieurs configurations possibles : réseaux se construisant sur des relations de solidarité et/ou de distribution ; réseaux à finalité pratique, qui se développent souvent en réponse aux systèmes économiques et/ou administratifs dégénérés ; et des réseaux d'influence, expression la plus connue, qui sont établis dans le cadre des stratégies de *power-seeking* des clans politico-économiques. La dynamique et le développement de ces réseaux dépend notamment des caractéristiques de l'État lui-même, ce que nous étudierons dans la section suivante.

Conclusion Section 4.3

Lorsque, dans une société, les prescriptions culturelles amènent à accorder une (relativement) forte importance aux appartenances, les réseaux relationnels qui se développent expliquent alors les différentes formes de la corruption. En effet, toutes les sociétés connaissent des cas de pratique de corruption transactionnelle de type marchande et de corruption « non marchande », qui se mêlent aux relations de proximité. Dans le second cas, les avantages sont accordés non pas au plus offrant, mais en fonction de l'identité du postulant. La corruption devient institutionnalisée en s'adossant aux structures réticulaires nées dans les diverses évolutions historiques, quand la tendance communautaire et particulariste est à l'origine de la corruption. La corruption vise non seulement des objectifs pécuniaires mais aussi à construire, consolider et profiter de liens privilégiés. En étant encadrée dans le social, la corruption recourt alors à une coordination par les réseaux, ces mécanismes reposant sur une identification des acteurs par leur capital social, une durabilité des relations basée sur la confiance et la réciprocité, ainsi que sur des mécanismes de contrôle, garantissant la stabilité des rapports. Les échanges corruptifs sont étalés dans le temps, n'ont pas de terme défini et se fondent sur le complexe des redevabilités mutuelles, qui assure la continuité des relations privilégiées. Les réseaux de corruption se propagent et, par leur nature normative contraignante, ils imposent des comportements dont la rationalité est loin d'être instrumentale ; au contraire, dans les stratégies individuelles, les obligations sociales envers ses appartenances priment sur les calculs égoïstes. La corruption institutionnalisée n'est pas uniquement le trafic de ressources rares, mais également l'expression de la répartition de l'influence (des pouvoirs) dans la société. Différents types de réseaux de corruption peuvent se mettre en place en fonction des caractéristiques (économiques, politiques, sociales, etc.) locales. La corruption institutionnalisée se renforce à mesure que les réseaux de corruption, fondés sur la distribution, sur des finalités pratiques ou sur la recherche d'influence, se développent dans l'économie et le politique. La généralisation de la corruption institutionnalisée entraîne le fait que les réseaux deviennent les principaux acteurs, et donc l'unité d'analyse.

Section 4.4.

Les caractéristiques des États et la corruption érigée en système

Les vagues de la démocratisation et des tentatives de greffe du modèle occidental dans les pays émergents et en développement ont fait naître des États hybrides de type néo-patrimonial. En effet, de nombreux auteurs soulignent que le néo-patrimonialisme semble être la forme la plus courante de gouvernance dans les pays hors OCDE. Ce concept, devenu populaire depuis les années 1990, du néo-patrimonialisme est central pour l'analyse de la corruption dans les pays dont les États ne remplissent pas les caractéristiques fondamentales d'un État wébérien. Une classification et l'analyse critique des États hybrides permettent de mettre en lumière les fondements de la corruption institutionnalisée, dont la dynamique est liée aux processus de construction de l'État.

La corruption institutionnalisée est l'un des principaux modes de fonctionnement/d'existence des États néo-patrimoniaux. En effet, il existe un lien entre l'organisation de la société, et notamment la tendance communautaire, et le type d'État qui s'y instaure. La nature des États contemporains est le déterminant fondamental du développement de la corruption institutionnalisée. La littérature théorico-analytique met en lumière trois principales caractéristiques de tels systèmes : la concentration des pouvoirs politiques et économiques, la confusion entre public et privé, ainsi que le clientélisme à tous les niveaux. Chacune de ces caractéristiques est propice au développement de la corruption. Dans le cas des États néo-patrimoniaux, la corruption devient un phénomène indissociable du système politico-économique.

Repérer les groupes, les principaux acteurs influents de la société, analyser les sources de richesse et de pouvoir, dresser une cartographie des réseaux informels, permet de saisir les enjeux des conflits entre les groupes, et ainsi de comprendre les formes que la corruption peut prendre. En effet, la corruption est vue comme un ensemble de comportements liés à la lutte pour la reproduction physique ou pour le contrôle du pouvoir politique et des richesses du pays dans un environnement institutionnel particulier. La diversité des réseaux de relations personnelles (issue de l'histoire de la construction de l'État) gérant des biens économiques et politiques explique les différentes configurations de la corruption.

4.4.1. Construction d'une typologie des situations néo-patrimoniales

Une société avec une forte culture communautaire privilégie les relations particularistes dans les rapports tant économiques que politiques. Les structures sociales réticulaires se développent alors et dominent l'organisation sociétale. Nous avons vu les légitimations culturelles de la prépondérance des réseaux sociaux dans une société et avons montré les principaux mécanismes de fonctionnement des réseaux de corruption. Rappelons que notre hypothèse théorique centrale est que rien n'a de sens sans prise en compte des appartenances des acteurs économiques, ceci tant au niveau des individus que des organisations (entreprises, partis politiques, etc.). Pour comprendre les tenants et les aboutissants d'une corruption institutionnalisée, il faut accorder une place explicative primordiale aux réseaux (de corruption, encastrés dans les réseaux sociaux). L'accumulation des ressources et des pouvoirs par ces réseaux fait qu'ils deviennent les principaux acteurs du système. C'est ainsi que la corruption institutionnalisée gagne l'ensemble de la structure politico-économique du pays. Pour comprendre cette corruption du système, il est alors nécessaire de saisir les objectifs et les stratégies des groupes et réseaux les plus actifs, ainsi que les moyens qu'ils mobilisent (et qu'ils ont à disposition) pour y parvenir. L'important est qu'ils modèlent

l'environnement institutionnel : tant au niveau informel, car ils élaborent de nouvelles techniques de prédation qui deviennent à terme des normes tacites de comportements (conventions auto-renforçantes), qu'au niveau formel, car grâce à la proximité entre politique et économique (la richesse fait le politique), ils en rendent obsolètes certaines et modèlent de nouvelles règles à leur avantage. La nature de l'État, i.e. ses principales caractéristiques structurelles (régime politique, État de droit, structure de l'économie), déterminent les configurations des réseaux de corruption et, de ce fait, les principales expressions de la corruption institutionnalisée : prédation destructrice, prédation adaptative, équilibrage des pouvoirs, etc.

Nous avons montré les principales caractéristiques constitutives des États néo-patrimoniaux (3.3 de cette thèse) : concentration des pouvoirs politiques et économiques, interchangeabilité des ressources politiques et économiques rendue opérationnelle du fait d'une fusion entre les domaines public et privé, prépondérance d'une gouvernance clientéliste, faiblesse de l'État de droit dont les principales composantes sont l'appareil judiciaire, les administrations et les contre-pouvoirs (oppositions, médias, société civile). Ce qui est typique d'un État néo-patrimonial est que le politique et l'économique sont intimement liés, cette interpénétration est fondamentale, elle est à l'origine du néo-patrimonialisme, mais est aussi le résultat des stratégies des acteurs. La fréquente culture communautaire (définie dans 3.2.1) de ces États fait que les principaux acteurs sont des groupes (et non pas des individus, dont le comportement est agrégé), c'est-à-dire divers clans politico-économiques recourant systématiquement aux réseaux de corruption, qui offrent à la fois une protection et des moyens d'action bien plus importants que les structures formelles en permanente¹⁶⁸ réforme. Il est alors crucial de ne pas avoir une approche statique en n'étudiant la question qu'à un moment donné, car toute configuration est en perpétuelle évolution, rien n'est éternel : aucun dictateur, parrain mafieux ou oligarque ne le demeure éternellement. Au moins trois principales tendances peuvent être distinguées : blocage/retour en arrière, renversement rapide (révolution ou crises), évolution endogène graduelle. C'est bien cette dernière qui est « maitrisable » dans le but de réduire la corruption. Nous aborderons les questions de la dynamique au fur et à mesure de la démonstration et y reviendrons dans le dernier chapitre, lors de la discussion sur les moyens de lutter contre la corruption institutionnalisée.

Lorsque la boîte à outils analytique du néo-patrimonialisme est utilisée, il faut faire attention à ne pas tomber dans une généralisation excessive. En effet, il existe un certain nombre de types différents d'États néo-patrimoniaux. Des chercheurs, surtout en matière de sciences politiques, ont proposé des typologies et des critères de catégorisation. Ainsi Bratton et Van de Walle (1994, 1997) construisent une typologie des régimes politiques néo-patrimoniaux en fonction du degré de compétition et de participation politique. Ils en distinguent six types pour l'Afrique. Médard (2000), dans sa lecture critique de l'ouvrage de Chabal et Daloz (1999), propose « [...] de partir de la distinction entre deux types d'États en Afrique qui constituent deux pôles avec toutes les situations intermédiaires possibles : d'un côté, les États néopatrimoniaux caractérisés par un mode patrimonial de régulation politique fondé sur la redistribution (la Côte-d'Ivoire sous Houphouët-Boigny), et de l'autre, les États purement prédateurs correspondant à un patrimonialisme de type sultanique (le Zaïre de Mobutu) » (p.854). Nous nous inspirerons de cette idée d'une distinction entre un État néo-patrimonial prédateur et régulateur, qui permet de relativiser le discours négatif moralisateur sur les États ne correspondant pas aux canons de la démocratie occidentale. Au-delà du continent africain, la littérature académique offre des typologies régionales qui distinguent les caractéristiques

¹⁶⁸ Nous sous-entendons ici que tout pays émergent ou en développement est, par conception, engagé dans un processus qui leur permettra d'atteindre le niveau de développement des pays riches. Pour cela, ils mettent en place des réformes conseillées par la communauté internationale dans le cadre de projets d'aide publique au développement, ou s'alignent sur les exigences du droit international. De ce fait, le "chantier" n'est terminé que lorsqu'on entre dans la catégorie des pays développés (généralement notifié par l'adhésion à l'OCDE).

propres à l'Asie, à l'Amérique Latine, ou aux pays de l'Est (Von Soest, 2010b; Bach, Gazibo 2011) en plus des nombreuses études de cas dans chaque région. Nous remarquons particulièrement (Samson *et al.*, 2006) l'analyse développée par Fisun (2003), qui s'intéresse aux pays post-soviétiques à travers la dimension administrative de l'État de droit. L'auteur distingue ainsi trois situations en fonction de la distance qui sépare le pouvoir exécutif de l'administration, i.e. le gouvernement, des moyens de gouvernance : néo-patrimonialisme sultanique, caractérisé par une extrême concentration des pouvoirs, personnalisation des pouvoirs et politiques claniques ; néo-patrimonialisme oligarchique, marqué par l'émergence d'une importante strate des *rent-seekers* néo-patrimoniaux, œuvrant ensemble avec ou à la place des institutions gouvernementales selon les principes clientélistes ; et le néo-patrimonialisme bureaucratique, basé sur la monopolisation et la concentration semi coercitive (recours aux structures des services secrets) de pouvoirs par un État populiste. Nous avons utilisé cette typologie (Zagainova, 2012; Samson *et al.*, 2006) dans le cadre de l'étude des aspects particuliers des trajectoires de développement des pays post-soviétiques. Nous gardons à l'esprit cette distinction pour construire une typologie opérationnelle des États néo-patrimoniaux afin de mettre en lumière les impacts sur les niveaux de la corruption.

Ainsi, nous distinguerons les différents types d'États néo-patrimoniaux selon deux principales dimensions : d'un côté, **la manière de gouverner**, qui peut-être plus ou moins dictatoriale, et de l'autre, **la manière de produire et de gérer la richesse**, qui peut être plus ou moins exclusive ou concurrentielle. En simplifiant, on a une dimension politique et une autre économique mais qui, dans un État néo-patrimonial, sont très difficilement dissociables. En effet, la caractéristique fondamentale du néo-patrimonialisme est l'interpénétration de l'État avec la société. Nous suivons ainsi les hypothèses¹⁶⁹ posées depuis longtemps tant par Bayart (1989) que par Chabal et Daloz (1999), qui mettent en avant le dédoublement des structures de pouvoir (formel et informel), où l'image d'*État rhizome* traduit le chevauchement, systématique et à tous les niveaux d'autorité, des positions de pouvoir et d'accumulation (Bayart, 1989, p.288) ; l'État est ainsi vu comme une ressource permettant le pillage des richesses à des fins privées.

- La dimension politique inclut les aspects tels que la concentration politique, qui peut être entre les mains d'un homme (présidentialisme, big man, etc.) ou d'un petit groupe de personnes fortement interconnectées ; l'indépendance ou non des pouvoirs exécutif, législatif, judiciaire mais aussi des médias ; ainsi que les caractéristiques des structures clientélistes installées dans le pays, où il est important de spécifier les traits du « clan politique »¹⁷⁰, définir la nature pyramidale des structures ou, à l'inverse, dispersée, avec un rôle important des intermédiaires, etc. Nous distinguons trois grands types de gouvernance politique néo-patrimoniale : un pouvoir politique capturé et/ou faible, un État oligarchique où les clans se partagent les pouvoirs, et enfin un État prédateur et autoritaire.

- La dimension économique comprend la concentration économique et la nature de la propriété, qu'elle soit publique, privée ou étrangère ; la définition et la stabilité des droits de propriété sont alors un point central. De plus, cette dimension se porte sur l'existence et la captation de rentes tant ricardiennes qu'artificielles, ainsi que sur le degré de l'informalisation de l'économie, à travers l'importance de l'économie parallèle et de l'évasion fiscale. Nous distinguons donc trois cas de figures à travers l'importance de la logique concurrentielle dans

¹⁶⁹ Sur ce point, nous nous éloignons de la conception de l'État néo-patrimonial par J-F. Médard, qui y voit un échec de l'institutionnalisation de l'État légal-rationnel en Afrique, ce qui l'amène à considérer les États africains comme des copies perverses des États occidentaux. Nous pensons qu'il s'agit plutôt de formes hybrides mais originales, qui se développent compte tenu du contexte.

¹⁷⁰ Concept développé notamment par les chercheurs en sciences politiques, désignant un système politique basé sur des réseaux de clientélisme à forte composante familiale. L'expression est fréquemment mobilisée pour désigner les systèmes d'Asie centrale ou de l'Orient.

l'économie du pays : le premier, où elle est la plus faible avec une forte présence de l'État et des monopoles publics ; le deuxième cas, avec la présence de conglomerats privés, où la concentration est importante mais partagée entre plusieurs oligarchies ; et enfin, une situation où les capitaux étrangers sont fortement présents, amenant une relative concurrence.

Tableau 4.10: Une typologie opérationnelle des États néo-patrimoniaux

<i>Degré de concentration politique</i>	<i>Degré de concurrence économique</i>	État faible, capturé	État oligarchique, clans politico-économiques	État prédateur, autoritaire
Domination publique		<i>États fragiles</i>	<i>Clan politiques</i> Russie Poutine, Algérie	<i>Sultanisme</i> Biélorussie Kazakhstan II
Conglomerats privés nationaux		<i>Capitalisme sauvage</i> Russie Eltsine	<i>Équilibre des pouvoirs</i> Azerbaïdjan, Kazakhstan I	<i>Capitalisme d'État</i> Corée du Sud
Capitaux étrangers		<i>État sous tutelle</i> Kirghizstan, Afghanistan	<i>Ouverture</i> Ukraine, Géorgie	<i>Franceafrique</i>

Avec notre typologie, nous présentons une diversité de situations, ce qui permet d'analyser et de situer les différentes configurations politico-économiques des États néo-patrimoniaux. Nous capturons ainsi une majorité de situations, allant des cas des États fragiles aux réseaux de corruption à l'échelle internationale, en passant par les diverses déclinaisons de la domination oligarchique politique et/ou économique. Les formes que prend le néo-patrimonialisme sont fortement liées au contexte et sont *path-dependent* (Von Soest, 2010a), ce pourquoi chaque pays est unique, ce qui ne nous empêche pas de dégager les logiques et les mécanismes communs. Les expressions et les formes que la corruption institutionnalisée peut prendre dans ces configurations dépendront à la fois des opportunités d'une gestion particulariste des affaires publiques, du contournement des réglementations formelles, de l'accumulation rapide des richesses (par exemple l'existence de ressources naturelles), ainsi que des capacités à manipuler les droits de propriété.

4.4.2. Articulations entre les dimensions d'État et celles de la corruption institutionnalisée

4.4.2.1. La dimension politique et les variantes de la domination de l'exécutif

La généralisation et une relative tolérance de la corruption ouvrent la voie à l'autoritarisme, car elle permet l'instauration de l'arbitraire dans la gestion des affaires publiques. En même temps, dans un régime autoritaire avec le contrôle strict de l'économie et du politique (ainsi que de la corruption), la corruption généralisée est l'un des principaux mécanismes d'enrichissement des détenteurs du pouvoir. J.Charap et C. Harm (1999), afin d'expliquer la naissance d'un État kleptocrate, ont mis en évidence le lien entre la corruption et ses modèles, et les régimes politiques. L'idée originale des auteurs est que la corruption est endogène aux processus politiques, car elle est le résultat d'un comportement prédateur efficace dans un monde sans lois, où le dictateur maintient sa position en créant un système de patronage à travers une bureaucratie corrompue. L'analyse des auteurs offre des outils pour expliquer les caractéristiques de la corruption qui sera plus ou moins concurrentielle ou monopolisée en fonction de la force de l'autoritarisme en place.

L'image la plus fréquente des États néo-patrimoniaux est celle des systèmes dictatoriaux et kleptocrates, où les dirigeants « s'approprient l'État », car ils le considèrent comme une propriété personnelle. La force de la *personnalisation du pouvoir* est souvent fondée sur le fait que ce type de dictateurs émergent la plupart du temps dans un nouveau pays souverain (expérience de décolonisation, transition, mais aussi renouveau des régimes constitutionnels à la suite de coups d'État ou de révolutions), où ils sont les grands architectes modelant le système spécialement pour eux. Si l'Afrique est riche d'exemples connus (Bokassa en

Centrafrique, Mobutu au Zaïre, etc.), il en est de même en Asie centrale (Ouzbékistan de Karimov, Turkménistan de Niazov) et du Sud-Est (Corée du Nord de Kim Il-sung, Indonésie de Suharto), ou en Amérique du Sud (Chili de Pinochet.). Dans les régimes néo-patrimoniaux prédateurs et sultaniques, la personnalité du chef suprême a un rôle décisif par le caractère violent ou distributif que prendra sa domination (Médard, 1991b). Lorsque le régime utilise *la violence physique* sur sa population, la corruption devient un instrument de survie (Le Billion, 2003) ; les méthodes d'extorsion pratiquées par les services de l'ordre (administrations les plus puissantes dans ces régimes) s'approchent des pratiques mafieuses. Une autre variante concerne les dictateurs paternalistes (l'image du père du peuple comme au Kazakhstan avec Nazarbayev ou au Vénézuëla de Chavez) qui, pour maintenir leur position, ont recours à *une redistribution* directement dans la société (emploi, aides spéciales, etc.) et dans leurs réseaux clientélistes. L'une des conséquences visible est la hausse de la corruption liée à la préférence du pouvoir pour les grands projets d'investissement (Delavallade, 2007), où l'ampleur de la tâche, les nombreux circuits de détournements et de commissions, ainsi que le manque de transparence renforcent les occasions d'abus de pouvoirs.

Comme en Afrique, les trajectoires politiques des pays post-soviétiques ont également produit des régimes hybrides de présidentialisme, caractérisés par une concentration des pouvoirs entre les mains des quelques-uns qui maintiennent leur contrôle grâce à la distribution des faveurs à un réseau de clients. L'élément central de ces structures est le système des relations personnelles, centré sur le président et reposant avant tout sur l'appartenance à un réseau fonctionnel, clanique ou ethnique, sur des intérêts de *rent-seeking* à court terme (Samson *et alii*, 2006). Le plus souvent, une structure clientéliste pyramidale se met en place dans les régimes néo-patrimoniaux avec un présidentialisme d'autant plus fort que l'héritage y est propice (exemple système soviétique¹⁷¹ ou colonial) ; la corruption fait office du ciment qui fait tenir le tout ensemble.

L'oligarchisation du pouvoir politique est l'une des variantes du néo-patrimonialisme, où des clans politico-économiques gravitent autour du pouvoir central. Ils peuvent avoir accumulé suffisamment de ressources pour faire eux-mêmes la politique et la loi dans le pays (Russie de Eltsine), ou au contraire dépendre entièrement du chef suprême. L'État oligarchique trouve des justifications qui peuvent être « techniques » lorsque le pouvoir central n'a pas la capacité de contrôler l'intégralité des réseaux sur son territoire. Citons l'exemple de la Russie, où l'immensité du territoire, les pouvoirs importants accordés aux gouverneurs, les industries et les gisements de ressources naturelles dispersés, etc. ont été des facteurs favorables à l'émergence de plusieurs grands clans avec des oligarques à la tête. Nombre d'entre eux ont trouvé leurs assises sur des pouvoirs économiques et politiques loin de la capitale et/ou en dehors du secteur des hydrocarbures. En effet, une caractéristique clé des oligarchies post-soviétiques est que leur énorme pouvoir économique est lié aux rentes. Une grande concentration économique est rendue possible du fait de l'existence de ressources naturelles comme le pétrole, le gaz ou les minéraux, procurant une large rente ricardienne (Russie, Kazakhstan, Azerbaïdjan, Turkménistan). Cela peut être également le cas dans l'agriculture autour des secteurs du coton (Ouzbékistan) ou du blé (Kazakhstan). Une autre source de rentes pour les oligarchies réside dans les monopoles naturels (Ukraine, Géorgie) dans les chemins de fer ou le transport et la distribution de l'énergie (Aslund, 2005). Toutefois, l'orientation vers la rente des oligarchies a un autre sens, encore plus important : la base de la rente était la proximité avec le pouvoir politique et l'accès aux décisions politiques (Samson *et al.*, 2006). Ceci signifie surtout l'habileté des oligarques à protéger les richesses acquises grâce à des décisions politiques favorables, notamment à travers les décrets présidentiels et la manipulation des parlementaires. Les gouverneurs régionaux ont, en ce sens, un rôle aussi très important, car ils délivrent des licences pour l'extraction des ressources naturelles ou gèrent

¹⁷¹ Voir par exemple John P. Willerton, « Patronage networks and coalition building in the Brezhnev era », *Soviet Studies*, 39, 2, 1987, pp. 175-204.

les mono-industries régionales. La collusion et la fusion des pouvoirs politiques et économiques en Russie (Lynch, 2005) a ainsi conduit à l'émergence d'un État néo-patrimonial de type oligarchique.

Un autre type de justifications qui mènent à l'émergence de plusieurs clans – grands joueurs politiques –, touche à la culture politique et à la manière dont est vu le pouvoir légitime. Par exemple, au Kazakhstan, où la gouvernance politique reposait traditionnellement sur des conseils y compris auprès des khans, on retrouve, dans la société actuelle, des représentations sociales où le pouvoir est accepté et donc légitime lorsqu'il est exercé avec l'appui des chefs de tous les clans. Dans le Kazakhstan moderne, le néo-patrimonialisme sultanique (Zagainova, 2012) combine un autoritarisme assez fort (Shakin, 2006) et un système clientéliste, où le clan du président domine la pyramide et où tous les autres, s'ils veulent opérer, doivent se soumettre au chef ultime. Le principal objectif des clans est d'accumuler des ressources et d'augmenter leur pouvoir et leur influence dans leur zone d'opération (Kozals 2006). Chaque clan cherche à atteindre une position stable et à pouvoir contrôler son environnement externe en manipulant les conditions politico-économiques (influence sur la législation, décisions publiques, etc.). Le président Nazarbayev gère un système complexe de groupes en concurrence, de telle sorte qu'aucun joueur ne devient trop grand ou politiquement trop agressif ; il est vu comme un arbitre qui garanti l'équilibre des pouvoirs (Schatz, 2004) entre les principaux clans politico-économiques en usant de la carotte (contrôle des industries stratégiques, postes importants au sein du gouvernement, etc.) et du bâton (intimidation et recours à la justice sous contrôle présidentiel). Comme ailleurs en Asie centrale¹⁷², en échappant aux mécanismes classiques de représentation et par l'appropriation de secteurs entiers de l'économie, les réseaux informels ont pénétré et transformé le régime officiel (Collins, 2003). Les clans politico-économiques, consistant en un large réseau de relations verticales et horizontales, sont devenus d'importants acteurs politiques (Akhunbaev, 2009) en créant un système informel communément appelé « *clans politics* » (Schatz, 2004; Collins, 2006). Ils représentent une alternative aux institutions formelles trop jeunes et faibles, car les relations particularistes et les interactions répétées construisent une confiance et un sentiment de réciprocité permettant un engagement commun dans les activités économiques.

L'héritage soviétique ou colonial a produit généralement des structures politiques qui ont tendance à être irresponsables et non transparentes (Pillay, Dorasamy 2010), et, de ce fait, à favoriser l'émergence d'une gestion néo-patrimoniale qui renforce le développement des pratiques de corruption au sein des élites dirigeantes. Les réseaux de corruption prennent d'autant plus de ressort que l'État est vu comme défaillant (Cartier-Bresson, 1996) et/ou faible dans ses fonctions régaliennes et de garant de l'intérêt général, menant souvent pour Béatrice Hibou (1999) à la privatisation de l'État, ce qui contribue encore au déplacement de la frontière entre le public et privé, ainsi qu'entre le licite et l'illicite.

L'observation des pays défaillants et fragiles (souvent post-guerre mais aussi pays après des brutales crises économiques et sociales telles que les révolutions), fait constat que nombre d'entre eux sont parmi les pays les plus corrompus du monde. En effet, on retrouve des États dans la plus grande défaillance (selon le classement *The Fund for Peace*), dans les derniers du classement des pays les plus corrompus selon l'indice de TI.

¹⁷² L'exemple de l'Ouzbékistan est très souvent mobilisé dans le cadre des analyses du néo-patrimonialisme. Avec un pouvoir autoritaire et une gestion tribale des affaires, le président Karimov maintient un équilibre des forces avec deux autres clans (clans de Tashkent et de Ferghana)

Tableau 4.11 : Indice de défaillance de l'État et corruption

	Failed State Index, The Fund for Peace, 2010	Indice Perception Corruption, TI, 2010
Somalie	114.3 (1)	1.1 (178)
Tchad	113.3 (2)	1.7 (171)
Soudan	111.8 (3)	1.6 (172)
Zimbabwe	110.2 (4)	2.4 (134)
Congo RD	109.9 (5)	2.0 (164)
Afghanistan	109.3 (6)	1.4 (176)
Iraq	107.3 (7)	1.5 (175)
Rép. Centrafrique	106.4 (8)	2.1 (154)
Guinée	105.0 (9)	2.0 (164)
Pakistan	102.5 (10)	2.3 (143)

Légende: pour FSI, plus l'indice est élevé, plus la défaillance de l'État est importante ; entre parenthèses, le classement sur 168 pays (le 1^{er} est le plus défaillant). Pour IPC, plus l'indice est faible plus la corruption est importante, classement sur 178 pays (le dernier est le plus corrompu).

Source: The Fund for Peace www.fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2010

Transparency International www.transparency.org/cpi2010/results

Il existe plusieurs manières de considérer la défaillance de l'État dont les caractéristiques ont été étudiées, entre autres, par Mushtaq H. Khan (2004). On peut regarder la défaillance comme l'échec de l'État en tant que prestataire de services fondamentaux, auquel cas l'échec est associé à une constellation de défaillances de gouvernance interdépendantes, incluant la corruption, les distorsions du marché et l'absence de démocratie. Ou bien, d'un autre point de vue, dans un contexte de «transformation sociale» (la transition), la défaillance de l'État provient d'un manque de capacités institutionnelles, et plus encore de l'incompatibilité des capacités institutionnelles avec la répartition préexistante du pouvoir. Dans les deux cas, la corruption est la principale caractéristique d'un État défaillant, du fait du manque de légitimité du gouvernement, qui n'est pas capable de faire fonctionner le système au profit de l'intérêt général ni de distribuer dans les réseaux clientéliste pour réunir une force de soutien. Du fait de la défaillance du système à fournir l'accès aux ressources nécessaires, ce qui nécessite le recours aux arrangements informels, ainsi que du fait de l'absence des structures formelles, seuls les réseaux informels permettent une relative protection et la satisfaction des besoins.

Pour résumer, l'héritage tant culturel qu'organisationnel (structures politiques et économiques) est plus ou moins propice à une concentration des pouvoirs politiques entre les mains des clans des présidents et de leurs proches (eux-mêmes clans plus ou moins autonomes), ce qui ouvre la porte au règne de l'arbitraire et de l'abus de pouvoir. La corruption institutionnalisée est un instrument permettant aux gouvernements (logiquement) illégitimes de se maintenir : que ce soit un État prédateur amené à distribuer des ressources selon les logiques clientélistes, un État clanique nécessitant le maintien de la balance des forces et l'évitement du renversement des pouvoirs, ou encore un État défaillant, où le pouvoir privé empiète entièrement sur la sphère publique. La corruption contribue ainsi au renforcement des positions dominantes des clans en place, elle est ainsi la conséquence mais aussi la cause de la domination politique patrimoniale.

4.4.2.2. Équilibre des pouvoirs et manipulation des processus institutionnels

Un pouvoir politique fort et concentré (que ce soit par le clan présidentiel ou les oligarchies prédatrices) est viable notamment grâce au contrôle qu'il exerce sur tous les pouvoirs de la société. Comme le montre l'exemple des pays de la CEI (Kazakhstan, Ouzbékistan, Azerbaïdjan, Russie, etc.), autant que des pays orientaux, la «présidentialisation» excessive du système politique, le rôle représentatif des institutions est révisé à la baisse et la séparation

des pouvoirs n'est qu'un mythe et une illusion. Les parlements sont davantage des « conseils suprêmes » que de réels législateurs, lieux d'enregistrement et non pas lieux de débats. En effet, les leaders décident des questions qui seront présentées aux débats publics et de celles qui seront décidées d'une manière informelle par eux-mêmes et par les clans dominants. De cette manière, l'essentiel des « batailles » politiques se joue dans un cercle restreint d'initiés. Dans les contextes néo-patrimoniaux, la création des parlements est justifiée par la nécessaire apparence démocratique, mais, dans les faits, leur représentativité souffre du manque de crédibilité (voir les éventuelles manifestations de citoyens ou les dénonciations des observateurs internationaux) et leurs actions se réduisent à l'entérinement des décisions du pouvoir central. Ainsi, le contrôle du parlement par le pouvoir central permet, par exemple, de manipuler la constitution et autres lois fondamentales au profit des dirigeants (s'accorder un statut particulier, prolonger la durée et le nombre des mandats, se préserver des sanctions populaires ou judiciaires, etc.) et de leurs amis. De la sorte, l'absence de contrôle de l'exécutif par des institutions représentatives bloque non seulement le développement de la démocratie, mais aussi renforce l'impunité des dirigeants corrompus. Ceci d'autant plus que la justice non plus n'est pas indépendante du pouvoir, notamment lorsque les juges sont nommés car la sélection ne se fait alors pas sur le mérite mais plutôt sur les critères d'appartenance des juges à tel ou tel réseau ou clan politique.

Les périodes de transformation et de réforme renforcent ces tendances propices au verrouillage du système sous le contrôle de quelques-uns. Généralement, la mise en œuvre des transformations systémiques (constructions d'une économie de marché à l'occidentale) n'est possible que si le gouvernement parvient à constituer une coalition favorable aux réformes. Toutefois, dans un contexte néo-patrimonial, où la population ne participe pas vraiment à la construction de la démocratie (abstention aux élections, intérêts pour les partis politiques, opinion générale sur les dirigeants), et où les opposants ne sont pas pour des convictions idéologiques mais pour des ressources à se répartir, les coalitions sont formées avec « les siens » (*со своими*), c'est-à-dire avec ceux avec qui on est déjà lié, ceux avec qui l'on partage les réseaux et les ressources, ceux qui agissent dans le même but (en l'occurrence l'accumulation des pouvoirs). Les processus de réformes et/ou de formation des lois sont pervertis et biaisés par l'intrusion de logiques privées dans la gestion publique, d'autant plus que les réseaux de corruption traversent l'ensemble des institutions publiques et parapubliques.

Dans le contexte néo-patrimonial, les clans au pouvoir ont de réelles capacités à affecter la formation des règles du jeu. Par leur proximité avec l'exécutif, ils influencent les décrets présidentiels et la politique publique à court et moyen terme ; par les placements des personnes du réseau au parlement et aux administrations publiques, ils déterminent la création législative et contournent l'application des lois préexistantes. Les structures politiques claniques sont ainsi à l'origine des délais dans la mise en place des réformes de transition vers l'économie du marché, pouvant provoquer dans certains cas l'effet de « blocage » des réformes et de la croissance économique (Bergloff and Vaitilingam, 1999). La transition post-socialiste a été le théâtre de l'émergence des oligarques (cf supra), des puissants acteurs économiques et politiques, qui, profitant de la faiblesse de l'État et de ses institutions, ont modelé leur environnement à leur avantage. La faible institutionnalisation de l'État de droit et, par conséquent, les contournements généralisés des règles fiscales et légales, permettait aux propriétaires des richesses de maintenir leurs profits (Hoff and Stiglitz, 2002). D'ailleurs, Djankov et al. (1998) ont attiré l'attention sur le rôle de la concentration de la propriété économique sur l'évolution du système légal ; les structures de la propriété sont vues comme la condition du développement institutionnel. Les oligarques n'avaient bien sûr aucun intérêt à demander le renforcement des institutions de marché et l'installation de l'État de droit. Ce qui caractérise ces oligarchies, c'est qu'elles n'utilisaient pas leurs connexions avec l'État pour se faire de l'argent, mais le plus souvent pour contrôler les processus politiques, afin de

garantir et de protéger les activités non-transparentes de leurs empires économiques. S'inspirant de l'économie politique de la transition proposée par Selowsky et al. (2002, p.91-93), nous parlons d'une « trappe à transition » (Samson *et al.*, 2006) lorsque les premiers gagnants des réformes (généralement les *insiders*) ont non seulement maximisé leurs bénéfices, mais sont aussi en mesure d'arrêter les processus des réformes. Le *statu quo* est maintenu non seulement en influençant directement les processus décisionnels, mais aussi en prévenant l'entrée de concurrents potentiels, tels que les investisseurs étrangers ou les concurrents nationaux.

La dissonance et le flou légal, symptôme des périodes de transformations sociétales, est propice au renforcement de la corruption en créant de nombreuses possibilités de mauvaises interprétations et de contournements, mais aussi une impunité. Dans notre enquête de terrain, nous avons demandé aux experts de choisir (dans une douzaine proposées) trois raisons de la corruption dans leurs pays, où les lacunes législatives et la faiblesse de l'application des lois ont été retenues, notamment en Russie (en 2^e position après le fait que les tribunaux ne protègent pas). Les lois russes peuvent être contradictoires et incohérentes, elles sont très changeantes, notamment celles concernant les activités économiques et, d'après Global Integrity Report 2010¹⁷³, beaucoup de lois n'existent que sur le papier, et ne sont que peu appliquées en pratique. Les commentaires des experts soulignent souvent le fait que la législation est encore en développement et que de nombreuses lois sont parfois créées de sorte à être propices à une mauvaise interprétation et donc opportunes pour l'extorsion. A titre d'illustration de cette idée, la section russe de TI-R (2011) a récemment critiqué les projets de loi sur la réforme des procédures de marchés publics (*goszakupki*) pour être encore plus propice à la corruption que le système actuel. En plus du problème de la qualité des lois, se pose la question des capacités de l'application de ces lois et/ou des décisions des tribunaux.

Le design institutionnel est un facteur déterminant de la corruption du pays, car il définit les possibilités et les opportunités pour la corruption (Zagainova 2007, 2008). L'environnement institutionnel, comprenant autant la structure des institutions publiques que les règlements qui encadrent les activités privées, est au cœur de la corruption. De son côté, la corruption institutionnalisée permet à certains acteurs de manipuler et de modeler le contexte institutionnel.

4.4.2.3. La naissance des oligarchies et la concentration économique

La base de la proximité des oligarques avec le pouvoir politique réside dans le manque de transparence de leurs droits de propriété, qui a été nourri dans les pays en transition par le désordre institutionnel. En fait, les grands acteurs économiques essaient systématiquement d'échapper aux pressions concurrentielles, en mobilisant les relations avec les gouverneurs, les parlementaires ou les employés des ministères (Samson, 1998). Sgard (1995) analyse le capitalisme naissant en Russie et constate que les entreprises post-soviétiques « détestent absolument sentir dans leurs dos ou sur leur nuque la main invisible du vieil A. Smith. Ils résistent méthodiquement au renforcement de la concurrence, à l'extension des règles du marché, au développement de la législation, pour ne pas parler de la fiscalité »¹⁷⁴. Ils œuvrent alors pour maintenir une certaine opacité institutionnelle, afin de préserver la distribution des rentes en leur faveur.

Rappelons les processus qui ont été à l'origine de la naissance et de la prise de pouvoir des oligarchies dans l'espace post-soviétique. Si les particularités de ces évolutions sont incontestables et ont été largement étudiées dans la littérature économique (Sonin, 2003; Guriev, Rachinsky 2005; Aslund, 2005), l'histoire post-soviétique des oligarques est riche

¹⁷³ <http://www.globalintegrity.org/report/Russian-Federation/2010/>

¹⁷⁴ Sgard, 1995 in Andreff W (2003), p.127

d'enseignements généralisables sur les interpénétrations des élites et les guerres de clans, sur la manipulation des dynamiques institutionnelles, sur les mécanismes de collusion et d'abus de position, etc. À l'Est, comme en Amérique Latine, les milliardaires se sont emparés des actifs lucratifs de l'État sous l'égide de régimes néolibéraux orthodoxes (régimes de Salinas – Zedillo au Mexique, Collor-Cardoso au Brésil, Eltsine en Russie) et se sont consolidés et étendus sous le règne des prétendus régimes « réformistes » (Poutine en Russie, Lula au Brésil et Fox au Mexique). Dans le reste de l'Amérique Latine (Chili, Colombie, Argentine), comme au Maghreb (Algérie, Egypte), la fabrique de milliardaires a été le résultat de coups d'État militaires et de changements de régimes sanglants, qui ont détruit les mouvements sociopolitiques et ont entamé le processus de privatisation. Toutefois, ce qui est démontré de manière répétée dans la CEI ou en Amérique Latine, c'est que le facteur clé qui conduit à la richesse de ces milliardaires, réside dans les vastes privatisations et les dénationalisations subséquentes d'entreprises publiques lucratives.

Les transformations institutionnelles dans les pays post-socialistes (ceci est valable également pour les pays qui se sont soumis aux Politiques d'Ajustement Structurel et au consensus de Washington) devaient être assurées par la mise en place des droits de propriétés privées, qui garantiraient l'émergence d'une concurrence et donc d'une économie du marché. L'idée que la propriété privée est synonyme de marché était basée sur la croyance que sa mise en place allait transformer les comportements, développer l'esprit d'entreprise et mettre ainsi en place la concurrence. Diverses méthodes, selon les objectifs, existent, comme la privatisation de masse, l'ouverture du capital aux investisseurs étrangers, ou encore la vente des actifs aux anciens dirigeants. Les objectifs de déstabilisation des anciens pouvoirs (Russie) ou la recapitalisation des entreprises (Hongrie, Pologne) ont été le plus souvent adaptés, mettant toutefois au second plan l'objectif de transformation du comportement des managers.

Les « privatisations spontanées » (vente des actifs aux employés) étant une méthode rapide et à faible coût, elle a été la première à être mise en place dès la fin des années 1980. Ces privatisations peu ou mal structurées de la propriété d'État ont commencé par la distribution du contrôle sur les actifs aux anciens directeurs de certaines entreprises (Andreff, 1993) ; elles se sont faites ainsi au profit des insiders et de la nomenklatura. Kaufmann et Siegelbaum (1996) montrent qu'en raison des caractéristiques initiales de la privatisation à l'Est (insuffisance d'épargne intérieure et faible intérêt des investisseurs étrangers), la méthode de privatisation la plus favorable, afin d'éviter la corruption associée aux transactions nées de la privatisation, est la privatisation de masse ; la moins favorable est le rachat des entreprises par leurs salariés. Ces conclusions font suite aux recommandations, faites au début de la transition, concernant les méthodes de privatisation à privilégier dans le but de favoriser la croissance à l'Est (Radygin 1997, 1999). Toutefois, comme l'a montré Labaronne (2002, 2007) les privatisations de masse ont souvent été synonyme d'explosion de la corruption, car en l'absence d'un environnement légal approprié et sans contrôle des processus, elles ont créé de larges domaines de discrétion et d'arbitraire. Le pillage des entreprises privatisées grâce au détournement ou au vol des actifs est devenu un sport national où la corruption, les pots de vins et autres malversations ne sont que les canaux les plus simples. Il s'agissait davantage d'une *prikhvatizatsiya* (le fait de s'accaparer les actifs) que d'une réelle transformation structurelle des actifs économiques des pays en transition.

Ainsi, souvent soutenus par l'Occident, les pays en transition mettent en place, au début des années 1990, des programmes de privatisations qui, pour la plupart, faisaient recours à la vente des actifs aux insiders et à la privatisation de masse. La principale justification du choix de ces méthodes rapides de privatisation renvoie à la faiblesse des marchés des capitaux. La sous-capitalisation des marchés financiers s'explique notamment par le manque des IDE, la fuite des capitaux vers l'étranger, mais aussi par la faiblesse du système fiscal et du système bancaire. D'ailleurs, dans un deuxième temps, et face aux faiblesses structurelles des marchés

et au manque de ressources financières publiques, certains pays comme la Russie ont lancé l'opération « prêts contre actions » avec la mise aux enchères de participations dans des entreprises d'énergie, de métaux ou de télécommunications. Les banques accordent à l'État des prêts gagés sur des participations élevées ou majoritaires dans des joyaux de l'industrie soviétique, qu'elles vont s'approprier grâce à la collusion (avec les politiques) et au favoritisme (Durand, 2004). Ainsi, la privatisation, dans un tel contexte et avant l'introduction des conditions nécessaires à la concurrence, s'est traduite par la création de grands conglomerats intégrés verticalement et horizontalement. Un haut niveau de centralisation, un système ambigu de relations de propriété (participations croisées) et une faible efficacité économique des managers et des propriétaires issus des anciennes structures bureaucratiques étaient typiques de ces nouvelles organisations (Radygin, Sidorov, 2000). Ce qu'il importe de retenir est que les privatisations n'ont (quasiment) pas créé de nouveaux entrepreneurs capitalistes, mais simplement transformé les anciennes positions acquises en propriétés légales de mêmes groupes d'intérêts et souvent des mêmes individus que dans l'ancien système. Ces gestionnaires étaient reconnus comme irremplaçables, du fait de l'information, des savoirs et des savoirs spécifiques qu'ils détenaient, mais surtout du fait de leurs « *sviazi* », c'est-à-dire de leurs connexions et relations, tant avec les fournisseurs et les clients qu'avec les représentants publics.

En effet, les principaux résultats des privatisations à l'Est étaient une concentration extraordinaire de propriétés industrielles (Ulyukaev, 1997) et la création des oligarchies industrialo-financières liées à l'État. Les principales d'entre elles se sont structurées autour des monopoles naturels et des grandes banques. Elles ont pu certaines fois voir le jour grâce à la transformation des directions de branches des anciens ministères sectoriels en société par actions, ou grâce à une association régionale d'entreprises avec la participation des autorités locales. Les anciennes structures industrielles se maintiennent en même temps à l'intérieur d'un même groupe, les banques ouvrent des crédits aux entreprises sans contrôle de solvabilité. Le capital bancaire s'infiltré et participe dans de nombreux secteurs clés de l'économie selon la stratégie des participations croisées. Les sources d'enrichissement des groupes oligarchiques étaient les crédits avantageux et les subventions déguisées aux exportations, qui ont permis une importante accumulation du capital. Le capitalisme oligarchique s'impose lorsque la privatisation a concentré d'importants intérêts entre les mains de quelques oligarques ; ces holdings contrôlent alors d'énormes conglomerats, s'appuyant « comme d'habitude » sur les réseaux de copinage mêlant le politique et l'économique. Ce « capital non-concurrentiel », qui a fusionné avec la bureaucratie étatique, vit du protectionnisme de l'État et de divers privilèges et avantages exclusifs, accordés grâce à la proximité informelle avec les décideurs. Par ailleurs, il n'est pas rare que les oligarques aient construit leurs formidables empires financiers et politiques en s'associant avec les mafias et les réseaux criminels.

Les principaux enseignements de la période de privatisation dans les pays en transition montrent que l'ignorance des caractéristiques propres à chaque pays, la volonté de mettre en place rapidement ce qui avait été construit pendant des décennies dans les pays occidentaux, ainsi que l'inefficacité de l'État dans ses fonctions de régulation, etc. amènent la mise en place d'institutions et de structures économiques inefficaces car inadaptées au contexte. Cette incohérence institutionnelle est source de corruption, car les processus censés être universels négligent les particularités locales, telles que les pyramides clientélistes existantes et les ressorts de l'économie parallèle instaurée sur place. En revanche, une telle situation permet un renforcement des institutions implicites et même la légalisation de certaines d'elles. En effet, la privatisation devait permettre de détruire les liens en réseaux (de *blat*) entre les administrateurs publics et les gestionnaires privés, mais elle a plutôt aidé à les formaliser (Samson et al., 2006) en créant des entités légales et visibles. Le processus d'oligarchisation est bénéfique au renforcement de la corruption institutionnalisée, car il crée une

hiérarchisation cachée du politique, où le capital social personnel (relations, position, réputation, etc.) est la variable clé de la répartition des ressources et des droits de propriété. La corruption institutionnalisée est à son tour mobilisée pour sécuriser les positions et verrouiller le système d'une manière avantageuse pour les clans au pouvoir.

4.4.3. Les ressources naturelles et le retour de la malédiction du pétrole

La question des liens entre l'abondance des ressources naturelles dans une économie et les niveaux de corruption dans le même pays fut l'objet d'une littérature de plus en plus abondante, depuis notamment les années 2000. Depuis la démonstration de Leite et Weidmann (1999) que les ressources naturelles renforcent les comportements de *rent-seeking*, de nombreux travaux sont allés dans le même sens. Par exemple, Gylfason (2001), qui a mis en évidence la tendance procyclique des rentes pétrolières sur la corruption, ou Aslaksen (2007), pour qui le pétrole renforce la corruption, et les minéraux ont le même effet dans des pays dits non démocratiques. Enfin, Bhattacharyya S. et R. Hodler (2008) ont montré que les ressources naturelles ont tendance à augmenter les niveaux de corruption dans les pays où la qualité des institutions démocratiques est pauvre. En fait, la principale thèse sur les liens entre l'abondance des ressources naturelles et la corruption concerne l'impact de la manne pétrolière sur la qualité des institutions, généralement considéré comme négatif (Ross, 2001; Sala-i-Martin et Subramanian, 2003; Isham *et al.*, 2005), même si certains auteurs (Brunnschweiler, 2008; Alexeev, Conrad 2009) ont évoqué l'absence d'effet, même d'effet positif.

Toutefois, il nous faut préciser ici l'impact des ressources naturelles sur la corruption institutionnalisée, c'est-à-dire en quoi les structures informelles et/ou illégitimes se trouvent automatiquement renforcées, parfois au point que les pouvoirs des réseaux d'influence deviennent illimités. Autrement dit, comment l'abondance renforce les caractéristiques néopatrimoniales de l'État, propices à la prolifération de la corruption institutionnalisée. La mécanique repose sur le fait que les revenus des ressources naturelles sont forcément très concentrés, ce qui conduit à une concentration des pouvoirs politico-économiques.

Les effets de l'abondance des ressources naturelles sur les structures de l'État renvoient en premier lieu à la tendance à la concentration des pouvoirs politiques et au penchant autoritariste des leaders. Le pétrole est généralement la principale source de revenus exportateurs des pays producteurs et occupent une part importante dans les recettes publiques, d'autant plus que l'État a le contrôle total ou presque sur le secteur des hydrocarbures (selon Tordo *et al.*, (2011) près de 90% des réserves mondiales et 75% de la production sont contrôlés par des CPN : compagnies pétrolières nationales). La mécanique d'un « État rentier » se met en place avec le temps lorsque les revenus des ressources naturelles diminuent la dépendance à l'impôt non lié au pétrole (Ross, 2001; Omgba, 2010). Ceci rend les dirigeants moins responsables devant les citoyens (l'inverse du principe « pas de taxation sans représentation »), les comportements autocratiques des dirigeants en résultent alors généralement (Ross, 2001; Wantchekon, 2002; Collier, Hoeffler, 2005). Cet « effet antidémocratique » des ressources naturelles vient donc du fait que l'abondance financière réduit le besoin de taxation, les citoyens ne sont pas incités à exercer leur droit de regard sur la chose publique, le lien essentiel de responsabilité est rompu et les mécanismes de contrôle politique sont érodés ; les dirigeants ont alors la liberté d'abuser de leur position et de recourir aux réseaux de corruption. Pour maintenir le contrôle de la rente, les régimes autoritaires, en fonction de leur capacité administrative et organisationnelle, mettront en place de puissants régulateurs et gestionnaires publics (par exemple au Kazakhstan les ministères des Ressources et de l'Industrie et le holding Samruk Kazyna), ou préféreront une nationalisation du secteur.

Contrôler la rente des ressources naturelles confère non seulement la liberté d'action aux dirigeants, mais aussi la stabilité du régime (Snyder, 2006), même fortement autoritaire. Omgba (2010) confirme une relation positive et significative entre la rente pétrolière et la durée au pouvoir du chef de l'exécutif pour 26 pays africains sur quarante ans. La raison est valable tant dans les pays autoritaires que démocratiques (Collier, Hoeffler 2005): la puissance financière permet à la fois de réprimer ou d'acheter les opposants et de fidéliser parallèlement les clients, ceci d'autant plus que le système des contre-pouvoirs local est faible. Ainsi, la corruption dans les secteurs rentiers sert non seulement à l'enrichissement des dirigeants et de leurs proches, mais aussi d'arme politique. En utilisant la force et la corruption, les régimes dictatoriaux des pays producteurs arrivent à rester en place. Par ailleurs, ce sont surtout les régimes présidentiels et les régimes militaires (Sébille-Lopez, 2006), du fait d'une relative centralisation des pouvoirs et/ou de l'instrumentalisation de la violence légitime, qui sont les plus sensibles aux effets négatifs de l'abondance des ressources naturelles. L'exécutif s'oppose alors généralement à une modernisation politique et sociale, qui pourrait remettre en cause les positions acquises auparavant.

Le système politique, tendant vers l'autoritarisme, aura une forte propension à cibler ses dépenses sur les minorités qui détiennent le pouvoir (Couttenier, 2012), afin de s'assurer une continuité de leur soutien (ou au moins la non opposition ouverte) (Acemoglu *et ali.*, 2003). Les élites au pouvoir détournent les profits issus des ressources naturelles pour financer leurs activités économiques ou pour acheter des armes afin de maintenir leur mainmise sur les rentes. La rente est accaparée par une poignée de proches du clan dominant, qui la dispersent selon la chaîne clientéliste. Les revenus des ressources naturelles sont ainsi distribués dans les réseaux de patronage, afin de garantir une loyauté et une paix politique. En l'absence de légitimité idéologique (Jensen, Wantchekon 2004), les États rentiers reposent en grande partie leur légitimité sur une forme d'échange social renvoyant aux principes de réciprocité (Médard, 1991b). Un capitalisme de copinage ou cronysme se répand, où l'attribution de postes à des amis remplace la méritocratie dans l'administration publique, et la proximité avec les dirigeants remplace pour les entreprises la compétitivité. Plus le pouvoir est dictatorial et prédateur, plus les structures d'appropriation s'organisent autour de l'appareil de l'État (les ministères des ressources, les compagnies pétrolière nationales, etc.), qui a un fort contrôle sur le pays. C'est le cas des régimes présidentiels du bassin Caspien (Kazakhstan, Turkménistan, Azerbaïdjan, ou encore Ouzbékistan), où le pouvoir concentré dans les mains d'un clan articulé autour de la famille présidentielle et la mainmise sur les secteurs économiques les plus rentables permettent un enrichissement exubérant d'un groupe restreint de personnes proches du président. Globalement, lorsqu'un État bénéficie d'une forte rente (ricardienne), les structures informelles du pouvoir dominant l'organisation des relations de l'État avec la société.

Globalement, l'enjeu central d'une « compétition » politique et économique est le partage du gâteau national. Au moins deux principaux canaux de distribution clientéliste peuvent être mis en lumière. D'un côté, la gestion néo-patrimoniale des affaires publiques dans les États rentiers, qui a pour conséquence une bureaucratie outrancière (Rosellini, 2005), car elle s'accompagne de la création de nombreux instituts et autres organismes publics et parapublics, dont les circuits financiers peu transparents permettent une redistribution des rentes à travers des structures aux statuts formels. Dans les pays d'Afrique, les systèmes de redistribution directe passe par les chefs traditionnels *via* des contrats de service attribués par les compagnies à leurs communautés (Sébille-Lopez, 2006). D'ailleurs, le flou législatif et les lacunes de la régulation des activités (tant dans les secteurs primaires que dans la sous-traitance), l'instabilité de la régulation sujette aux modifications au gré des demandes des oligarques, etc. offrent de nombreux mécanismes de détournement.

De l'autre côté, la redistribution de la manne passe par l'attribution des droits d'exploitation des gisements, de production, de transport, de commercialisation, ainsi que par des protections tarifaires ou non, etc. Ces « objets de convoitise », que sont les parts dans les secteurs rentiers, ont toujours été des denrées rares pour les réseaux d'influence, ils sont alors perpétuellement disputés entre les clans rivaux. D'ailleurs les grands scandales politico-financiers autour des géants du pétrole ont souvent eu comme fondement inavoué la guerre des clans. Le scandale de Sonatrach en Algérie en 2010 était, selon les suggestions d'Hocine Malti (2010), une tentative réussie du clan des militaires de reprendre le contrôle de la direction de l'entreprise publique. L'affaire Youkos, en Russie, ne laisse plus de doutes qu'il s'agissait d'une stratégie du nouveau pouvoir en place pour se réapproprier les actifs stratégiques (Kalika 2008, Mendras 2008, Volkov 2008). Ou encore l'affaire Kazakhgate¹⁷⁵, qui a émergé en surface lorsque le président a cherché les moyens de se débarrasser d'un rival politique – ancien premier ministre Kazhegeldin¹⁷⁶ – en impliquant des contrôleurs financiers et fiscaux internationaux (Global Witness, 2004). Cette affaire, comme l'histoire de la Franceafrique, montre surtout comment, compte tenu les enjeux géopolitiques (Akhmetova, 2002), les réseaux d'influence sortent des frontières nationales et deviennent d'envergure internationale.

L'envie d'accéder et de contrôler les ressources du sol réveille toujours les comportements de *rent-seeking* (Krueger 1974; Ades, Di Tella 1999; Gylfason 2001), car les secteurs rentiers et les administrations gestionnaires possèdent les conditions nécessaires : les monopoles et la discrétion sans la transparence (Klitgart, 1988). Puisque l'exploitation des gisements dégage des bénéfices anormalement élevés, certains peuvent être tentés de corrompre les agents publics chargés d'attribuer les permis d'extraction. Toutefois, dans un contexte néo-patrimonial, ceci implique le plus souvent des structures complexes de dessous-de-table immédiats (les « valises d'argent »), mais aussi et surtout des avantages différés (cadeaux, financements, etc.) aux agents publics et à leurs proches (familles, co-équipiers, etc.) ne visant pas l'accès direct, mais la construction d'une relation complexe et durable. En effet, dans un système néo-patrimonial où les pouvoirs sont fortement concentrés, le cercle des grands joueurs est réduit ; tout nouvel entrant (par exemple un consortium d'entreprises étrangères) a besoin d'acquiescer d'abord la confiance des leaders, et pas seulement « lui faire plaisir sur le coup ». La confiance (du président dans les entreprises exploitantes) est indispensable pour ne pas remettre en cause les circuits obscurs existants, qui permettent le financement des réseaux d'influence (commissions, rétro-commissions, ou la norme russe des « *otkat* »). Ces derniers se développent généralement d'autant plus que les arguments du « secteur stratégique » justifient une gestion secrète et totalement non transparente de la répartition des droits d'exploitation et de l'utilisation de la rente.

Nous avons demandé aux experts de notre enquête de terrain d'apprécier la proportion des relations corrompues dans les processus d'attribution des droits et des licences d'exploitation du secteur pétrolier:

¹⁷⁵ Il s'agit du scandale des pots-de-vin impliquant l'Américain James Giffen (l'intermédiaire) et les hauts responsables kazakhs: l'ancien premier ministre Balgimbayev et le président Nazarbayev.

¹⁷⁶ Un mandat international a été lancé mais abandonné ensuite contre Kazhegeldin, qui, bénéficiant du "Passport pour la Liberté" n°27 délivré par le Parlement Européen, est devenu un opposant en exil à Londres (<http://www.kazhegeldin.info/>)

Tableau 4.12 : Part des rapports corrompus dans l'attribution des droits dans le secteur pétrolier¹⁷⁷ (résultats DELPHI)

	Russie	Algérie	Kazakhstan*
Extrêmement rare (moins de 10%)	-	14,3%	-
Rare (10-30%)	-	-	33,3%
Plutôt rare (30%-40%)	-	-	16,7%
Plutôt fréquent (40-50%)	42,9%	57,1%	50%**
Fréquent (plus de 50%)	28,6%	14,3%	np
Systématique	28,6%	14,3%	np

Note: * résultats de l'unique tour de l'enquête

** réponses pour "plus de 40%, systématique", np = non posé au 1^{er} tour

Les résultats montrent l'ampleur de la corruption dans les secteurs pétroliers des pays étudiés. Les commentaires des experts attirent l'attention sur le fait que ceci fait partie des négociations, chose incontournable lorsqu'on veut approcher ces marchés. Par exemple, en Algérie, où les experts soulignent que l'or noir nourrit depuis déjà très longtemps la culture de la rente, et que le secteur de l'hydrocarbure a une dimension stratégique fortement contrôlée par l'État (secteur verrouillé), l'accès est alors conditionné par des versements informels aux responsables politiques. Les contrats du secteur de l'hydrocarbure, ainsi que de la construction, sont soumis aux appels d'offre. Toutefois, un consensus a désigné l'agence chargée des investissements d'État, des appels d'offre et des marchés publics, comme la plus corrompue.

Tableau 4.13: Corruption dans les secteurs économiques et administratifs (DELPHI)

	Russie	Algérie	Kazakhstan*	Géorgie	Maroc*
Secteurs les plus corrompus (dans la liste de 15 secteurs)	1. Construction 2. Commerce International 3. Hydrocarbures	1. Commerce International 2. Construction 3. Hydrocarbures	1. Hydrocarbures 2. Construction 3. Commerce	1. Construction 2. Énergie 3. Télécom	1. Construction 2. Immobilier 3. Santé
Organisation la plus corrompue (dans la liste de 8 ou 10)	Services généraux des douanes	Appels d'offre, marchés publics	Services généraux des douanes	Département des privatisations	Appels d'offre, marchés publics Fisc
Part des exportations de combustibles dans les importations totales (2007) ¹⁷⁸	63.4%	98.4%	67.3%	-	-

Par ailleurs, le commerce extérieur et les services de douane sont pointés comme bastions de la corruption dans l'ensemble des pays étudiés. Si, d'une manière globale, dans le monde, ce sont les secteurs vus comme les plus corrompus¹⁷⁹, car sensibles aux comportements de *rent-seeking* classique (Krueger, 1974), pour les pays rentiers, ceci soulève une autre dimension stratégique dans l'appropriation et la distribution des rentes, puisqu'il s'agit généralement des économies (quasi) mono-exportatrices du pétrole. Les relations internationales seront d'autant plus corrompues qu'elles reposent pour l'essentiel sur les secteurs rentiers (part dans les exportations, présence d'entreprises étrangères minières, conflits territoriaux, etc.). Cette idée se trouve confirmée dans les entretiens avec les experts, ainsi que par la mise en évidence des attractions (mesurées à l'aide des calculs des PEM¹⁸⁰) entre les opinions mettant en avant

¹⁷⁷ A votre avis, est-ce fréquent de faire des paiements informels aux agents publics concernés dans le but de conclure un contrat de recherche et/ou d'exploitation de ressources hydrocarbures, normalement soumis à un appel à la concurrence ?

¹⁷⁸ OMC, Statistiques du commerce international 2008, <http://www.wto.org>

¹⁷⁹ Voir à ce sujet les divers rapports de Transparency International (Rapport Mondial, Baromètre mondial, etc.)

¹⁸⁰ Il s'agit d'un équivalent de taux de corrélation mais calculé dans le cadre d'une analyse factorielle. L'avantage de cet indice est qu'il n'est pas sensible aux effectifs (pour plus de détails, cf Annexe 4)

l'importance de la corruption dans le secteur des hydrocarbures et dans le commerce international.

Compte tenu des dynamiques qui se mettent en place dans un État néo-patrimonial et rentier (autoritarisme, verrouillage du système par les clans politico-économiques, clientélisme de grande envergure, etc.), la politique publique globale se trouve forcément affectée. D'un côté, le manque de transparence dans la gestion des secteurs rentiers et des revenus renforce le pouvoir des réseaux d'influence, ce qui a pour conséquence l'augmentation des dépenses hors budget (qui n'apparaissent pas dans le budget officiel). En même temps, les logiques clientélistes incitent des investissements publics dans l'industrie (grands projets étant souvent entachés par les cas de corruption), dont l'impact sur la modernisation de l'infrastructure peut être réel (Kazakhstan, Russie, Algérie), mais dont la mise en place offre de nombreuses opportunités pour les détournements. Ceci d'autant plus qu'une culture à la fois particulariste mais aussi de « tricherie » est forte, comme par exemple dans l'ex-URSS où l'habitude de cacher les informations au pouvoir central remonte au problème d'une planification trop rigide. L'ensemble de ce type de dynamiques résulte en une dualisation de l'économie, où une part importante des relations économiques (une importante part du PIB) se déroule d'une manière informelle, sortant une certaine proportion des capitaux des flux officiels. De l'autre côté, les avantages accordés aux divers réseaux (par exemple les mesures protectionnistes) ont un impact sur l'efficacité des entreprises opératrices et de l'économie dans son ensemble, où la manne n'incite pas à la recherche d'une gestion rentable et innovante dans les entreprises, ni à la diversification et à l'investissement en ressources humaines au niveau national. D'une manière globale, si la manne permet d'assurer une paix politique, elle crée le « syndrome hollandais » (*dutch disease*) et rend dépendant de l'extérieur et, de ce fait, exposé aux chocs. En effet, la rente est volatile, du fait de la volatilité des prix du taux de change ou de la demande. La gestion de l'équilibre des pouvoirs entre les clans politico-économiques devient alors délicate (d'autant plus que la société est fractionnée), et un système peut tomber lorsqu'une crise économique, même exogène, éclate.

Ainsi les ressources naturelles ont un impact bien connu sur la corruption marchande par le biais des incitations aux comportements de *rent-seeking*. De plus, l'abondance des ressources et la manne qu'ils offrent renforcent la corruption institutionnalisée à travers les possibilités qu'elles génèrent pour une concentration des pouvoirs politico-économiques et en remplissant les réseaux de corruption. En donnant plus de moyens aux pouvoirs informels, les rentes des ressources naturelles financent les rapports de corruption, ce qui a pour principale conséquence l'anéantissement des principes de concurrence tant politique qu'économique. Lorsque l'abondance des ressources nourrit la corruption institutionnalisée, des blocages institutionnels (absence de contrepouvoirs) et de développement (dus à la gestion calamiteuse et à la volatilité) associés renferment le pays dans un cercle vicieux auto-renforçant.

Conclusion Section 4.4.

La nature des États contemporains est le déterminant fondamental du développement de la corruption institutionnalisée. En effet, les structures étatiques déterminent les opportunités et les moyens de transmissions pour la corruption. Lorsqu'un État est de type néo-patrimonial, la nature même de cet État est propice à la corruption : l'absence de frontière entre public et privé dans la gestion des affaires ouvre la voie aux collusions et imbrications des élites politiques et économiques, ceci d'autant plus que dans un État néo-patrimonial, les ressources politiques et économiques sont interchangeable ; le pouvoir donne accès à la richesse et la richesse aux pouvoirs, les mécanismes clientélistes sont la clé de voûte de ces systèmes. La corruption institutionnalisée s'y développe sur la base de myriades de réseaux qui infiltrent les structures de l'État. Les réseaux de corruption sont ainsi l'élément qui permet de passer du niveau micro au niveau macroéconomique. Ces réseaux informels de pouvoir qui, dans les États néo-patrimoniaux, contrôlent l'essentiel des structures politiques et économiques, se présentent généralement sous forme de clans politico-économiques autour du pouvoir central. Plus les pouvoirs de l'exécutif sont importants, i.e. forte concentration des pouvoirs politiques, plus les clans sont peu nombreux et plus le clan présidentiel domine. Cette domination de l'exécutif dans la société se traduit par le renforcement de la corruption politique (détournement, appropriation, etc.), législative (contrôle des processus parlementaire) et judiciaire (ingérence politique). Cette mécanique est d'autant plus importante que le pays bénéficie d'une abondance de ressources naturelles ; le contrôle public des revenus donne les moyens de consolider les pouvoirs acquis. La proximité des pouvoirs politiques et économiques (fusionnés en un seul monolithe ou pas) conduit à une concentration économique, où la corruption institutionnalisée est cruciale lors de la répartition des richesses, des droits et autres privilèges. Ainsi, dans les États néo-patrimoniaux, la corruption institutionnalisée est un phénomène indissociable du système politico-économique, elle est même son mode de fonctionnement et d'existence. En effet, elle est indispensable à l'État néo-patrimonial qui l'instrumentalise dans ses relations avec la société (le ciment qui fait tenir les réseaux clientélistes), et la corruption institutionnalisée, à son tour, renforce les caractéristiques néo-patrimoniales propices à la corruption.

Conclusion Chapitre 4

L'objectif de ce chapitre était de construire analytiquement et de dresser les éléments clés d'une théorie structuro-institutionnaliste de la corruption institutionnalisée. Il s'agit d'une forme particulière de corruption, profondément enracinée dans la société et de ce fait devenue inévitable et incontournable (elle s'impose aux acteurs économiques). L'hypothèse fondamentale de notre démarche est que la corruption, en tant que pratique sociale, ne peut se développer et avoir une ampleur conséquente qu'en étant compatible avec le mode de vie de la société. Sans tomber dans l'holisme déterministe, nous cherchons à décrire le phénomène de la corruption en lien avec le contexte où il se généralise, autrement dit en le reliant aux structures sociétales au sens large, qui sont des conteneurs des institutions formelles et informelles qui influencent les comportements. En effet, conformément à l'hypothèse d'une causalité circulaire, nous supposons que les structures sociétales influencent les comportements individuels et collectifs par le biais des institutions qu'elles véhiculent. Les comportements, à leur tour, activent (ou pas) ces institutions, les confirmant et les renforçant ainsi. Nous avons accordé dans notre construction théorique une place primordiale aux institutions informelles, car elles ont un rôle déterminant dans les cadres institutionnels formels.

Afin de comprendre les tenants et les aboutissants d'une corruption profondément enracinée, nous nous sommes reposés sur la définition de cette corruption comme institutionnalisée. Nous parlons de la corruption institutionnalisée lorsqu'on observe une normalisation de la pratique, c'est-à-dire lorsque, s'appuyant sur les structures sociétales, elle relève d'un caractère institutionnel, en ce qu'elle est devenue une règle de comportement. Ainsi, nous avons défini *la corruption institutionnalisée en tant que règle inscrite dans des formes sociales spécifiques*. C'est l'encastrement de la corruption dans les structures sociales qui permet son institutionnalisation. En s'institutionnalisant, la corruption devient elle-même un système de fonctionnement. La corruption institutionnalisée renvoie donc à l'existence de règles et de normes tacites, qui indiquent aux agents ce type de comportements. Ces règles sont des médiations des structures sociétales émergées à l'issue des processus historiques particuliers. Nous mettons ainsi au cœur de notre analyse les institutions informelles contenues dans les structures sociétales locales.

L'objet de l'étude de la corruption institutionnalisée est alors tout d'abord les structures sociétales, qui sont à l'origine des comportements dit corrompus, et qui déterminent ses formes et son ampleur. Nous avons distingué trois niveaux de détermination de la corruption institutionnalisée, qui sont eux-mêmes entremêlés et en influence mutuelle. Il s'agit des structures sociétales du niveau culturel (prescriptions mentales), du niveau social (réseaux sociaux) et du niveau étatique (néo-patrimonialisme). A chaque niveau d'analyse des structures sociétales, il y a des éléments constitutifs de la corruption institutionnalisée.

Pour saisir l'influence du contexte sur les comportements de la corruption, nous nous sommes penchés tout d'abord sur les **prescriptions culturelles**. En effet, la culture comporte des **justifications et des légitimations** de comportements particularistes et du favoritisme. Autrement dit, la culture véhicule des normes et des valeurs socialement partagées, qui se traduisent dans l'établissement de structures sociétales et étatiques particulières, où la corruption est d'ores et déjà encadrée. Nous avons développé notre démonstration en étudiant deux grandes dimensions culturelles, qui sont l'attitude envers le pouvoir et l'attitude envers le groupe. A l'issue de la deuxième section, nous avons montré que la culture peut être à l'origine de l'émergence d'une société des privilèges et des privilégiés, où la prolifération de la corruption est alors « naturelle », car elle est l'expression des représentations et des attitudes culturelles particularistes, plus ancrées dans certaines sociétés que les principes démocratico-capitalistes.

En second lieu, nous avons mis en évidence l'influence sur l'institutionnalisation de la corruption des **structures sociales**. En effet, les cultures que nous avons appelé communautaires (ni traditionnelles hiérarchiques, ni modernes individualistes) accordent le rôle central aux diverses formes sociales d'appartenance. Dans ce cas, la corruption n'a pas seulement des logiques marchandes (rationalité instrumentale) mais aussi socio-politiques, car les individus appartiennent aux formes sociales qui véhiculent une série de codes de comportement. Autrement dit, lorsque, dans une société, les prescriptions culturelles amènent à accorder une (relativement) forte importance aux appartenances, les réseaux relationnels qui s'y développent expliquent alors les différentes formes de corruption. La corruption devient institutionnalisée en s'adossant aux structures réticulaires nées dans les diverses évolutions historiques, où la tendance communautaire et particulariste est à l'origine de la corruption. En étant encadrée dans le social, la corruption a recours alors à une **coordination par les réseaux**. Ces mécanismes reposent sur une identification des acteurs par leur capital social, une durabilité des relations basée sur la confiance et la réciprocité, ainsi que sur des mécanismes de contrôle garantissant la stabilité des rapports. Les échanges corruptifs reposent sur les principes d'échange social, où les rapports sont étalés dans le temps, n'ont pas de termes définis et se fondent sur le complexe de redevabilité mutuelle, qui assure la continuité des relations privilégiées. La corruption institutionnalisée se renforce à mesure que les réseaux de corruption se développent dans l'économie et la politique. La généralisation de la corruption institutionnalisée fait que les réseaux deviennent les principaux acteurs (unités d'analyse) des dynamiques politico-économiques. Ils sont en même temps le lien entre les niveaux micro et macro.

Au troisième niveau d'analyse, celui des structures étatiques, nous avons montré comment la nature et les caractéristiques de l'**État néo-patrimonial** (forme dominante dans les pays émergents et en développement) comportent des éléments qui renforcent la corruption qui, à son tour, confirme et renforce ces caractéristiques. Contrairement à l'approche orthodoxe, nous prenons pour hypothèse centrale la non séparation entre l'État et la société, c'est-à-dire que le politique et l'économique s'entremêlent dans des configurations diverses. Les frontières sont brouillées, notamment du fait de l'émergence des réseaux de corruption qui comprennent les acteurs publics et privés, unis dans une seule entité agissant pour des objectifs personnels d'enrichissement et d'acquisition des pouvoirs. La corruption institutionnalisée est alors un **comportement de *power-seeking*** de la part des divers clans (réseaux informels de pouvoirs). En effet, la corruption est vue comme un ensemble de comportements liés à la lutte pour le contrôle du pouvoir politique et des richesses du pays dans un environnement institutionnel particulier. La diversité des réseaux de relations informelles (issues de l'histoire de la construction de l'État) gérant des biens économiques et politiques explique les différentes configurations de la corruption.

Le principal résultat output de ce chapitre est une grille analytique permettant de comprendre l'institutionnalisation de la corruption : ses fondements, ses mécanismes et ses enjeux. L'institutionnalisation de la corruption est l'acceptation et la pérennisation d'un système de relations sociales particulier, qui apparaît dans des configurations politico-économiques précises, fruits d'une histoire irréversible. Toute corruption n'est pas une corruption institutionnalisée, mais, dans chaque pays, il y a une part du phénomène qui, lui, est institutionnalisée. Il y a ainsi une mixité de formes de corruption dans chaque société, où sa forme institutionnelle (i.e. corruption érigée en règle) est la plus difficile à éradiquer, d'autant plus si elle ne fait pas l'objet d'une attention particulière. Nous avons adopté une démarche positive, et cette manière parler de la corruption institutionnalisée ne signifie pas la justifier ou considérer qu'elle est acceptable, mais comprendre son encastrement afin de mettre en évidence les voies pour lutter contre un tel phénomène.

Chapitre V:

Les dynamiques de la corruption et les politiques anticorruption

La corruption est un phénomène qui attire l'attention des chercheurs depuis déjà un certain temps. Comme nous l'avons montré dans la première partie de cette thèse, l'approche orthodoxe de la corruption a permis de mettre en évidence une batterie d'instruments pour lutter contre la corruption. Formalisés dans les programmes pour la bonne gouvernance, ils servent de feuille de route pour tout gouvernement qui s'engage dans le combat anticorruption. C'est aujourd'hui, avec du recul, que nous pouvons apprécier les effets de ces programmes : quelle désolation de constater que la situation n'a pas vraiment changé ! En effet, depuis que le débat a fait irruption sur la scène internationale et dans les discours politiques nationaux, les pays en développement et émergents n'ont connu que très peu de succès dans la lutte contre la corruption. Des fonds colossaux sont alloués par les IFI pour ce combat et il ne reste presque plus de gouvernement dans le monde qui n'ait intégré dans sa rhétorique la nécessité de combattre ce fléau des sociétés modernes. Pourtant les *success stories* sont rares, et la corruption continue de sévir dans le monde émergent. Quelles sont les raisons de ce (relatif) échec? Nous soutenons dans cette thèse que la faiblesse des effets réside dans le fait que ces programmes, quand ils sont mis en place, ne font qu'effleurer le problème en délaissant, voire en ignorant, ses fondements structurels. Il y a ici une tendance à ne s'attaquer qu'à la surface émergée de l'iceberg. Nous avons construit notre analyse de la corruption institutionnalisée dans le but d'apporter des améliorations dans la conception des politiques anticorruption.

En nous intéressant aux formes profondes (*deep*) de la corruption, celles que l'on qualifie abusivement de culturelles, celles qui sont toutefois profondément enracinées dans les sociétés des pays émergents et en développement, nous avons élaboré une analyse de la corruption que nous avons appelée institutionnalisée. Cette approche a pour objectif premier d'éclairer les mécanismes de l'apparition, du renforcement (*enforcement*) et de la reproduction de la corruption ancrée dans de nombreuses sociétés contemporaines. De cette manière, nous nous sommes dotés d'outils permettant de comprendre la résistance de la corruption face aux réformes mises en place pour la combattre. Nous commencerons ce

chapitre par la présentation de la logique explicative globale de la corruption institutionnalisée, ceci afin de préciser les principaux enchaînements qui conduisent à la propagation de la corruption qui est devenue une règle de comportement largement acceptée et tolérée. La vision synthétique de notre approche permet de souligner les points clés de l'institutionnalisation de la corruption et, de ce fait, d'attirer l'attention sur les enjeux les plus cruciaux de la lutte anticorruption.

Le principal enjeu du combat contre la corruption réside dans la dynamique institutionnelle au sens large, c'est-à-dire qu'en vue des fondements de la corruption, la lutte ne peut que reposer sur l'enclenchement des changements institutionnels non seulement formels mais surtout informels. Comme les institutions en général, la corruption a la vie longue; ceci à la fois du fait de son caractère auto-renforçant, et de son impact relativement faible sur la croissance. En effet, comprendre les relations de la corruption institutionnalisée avec la croissance – non seulement dans le type d'effet mais aussi dans la causalité –, permet de donner du sens aux résistances à la mise en place des réformes de la part des pouvoirs locaux. Ceci soulève d'ailleurs, la question générale du rôle des élites dans la dynamique vertueuse de la réduction de la corruption qui repose sur les changements institutionnels.

La sortie de la corruption institutionnalisée soulève de nombreux enjeux structurels et peut sembler insurmontable au vu de ses caractéristiques et des mécanismes de son fonctionnement. Nous imaginerons plusieurs scénarii possibles et mettrons en évidence les éléments clés pour des changements en matière de corruption. Ainsi, l'étude de diverses possibilités nous amène à privilégier une démarche anticorruption qui viserait une évolution graduelle ET endogène des structures sociétales en place, ce qui conduirait à l'émergence de nouvelles institutions capables d'insuffler un changement de pratiques. Différents leviers devront être enclenchés afin de stimuler l'évolution vers le moins de corruption. Grâce à notre approche, la politique anticorruption se risque à la complexité mais gagne en profondeur ce qui, nous le pensons, permettra une amélioration de ses effets.

Section 5.1.

La corruption institutionnalisée et ses effets

Nous avons construit une approche structuro-institutionnaliste de la corruption pour laquelle nous avons élaboré une grille de lecture globale du phénomène de la corruption institutionnalisée, que nous avons défini comme un comportement devenu une règle inscrite dans les formes sociales spécifiques. Une synthèse de notre approche, que nous présenterons dans cette section, permet de rappeler les particularités conceptuelles de la corruption institutionnalisée par rapport à la corruption marchande étudiée par l'orthodoxie de la corruption. Notre démarche met au cœur du schéma explicatif le rôle des institutions informelles pour la définition des formes et des niveaux de la corruption. Nous résumerons ici les éléments constitutifs de notre approche et proposerons un schéma dynamique de l'inscription de la corruption institutionnalisée dans les processus sociétaux afin de mettre en lumière ses mécanismes de reproduction et d'évolution. A l'aide de l'analyse factorielle, nous dévoilerons les principales dimensions qui décrivent les fondements de la corruption institutionnalisée. Il nous sera ensuite nécessaire de soulever la question des effets de la corruption institutionnalisée que nous aborderons à travers la question de son impact sur la croissance. S'il est communément admis que la corruption nuit à la croissance, nous nuancerons le débat en mettant en avant la causalité ambiguë qui existe entre la croissance et la corruption institutionnalisée. Nous mettrons en avant que l'impact négatif sur la croissance n'est pas automatique, de nombreuses situations existent dans lesquelles l'effet est nul, d'autant plus que la corruption est institutionnalisée, c'est-à-dire organisée et prévisible. De plus, nous étudierons la causalité inverse où la croissance influence la corruption à la fois en contribuant à sa réduction, mais aussi, inversement, en stimulant la corruption à la hausse ; autrement dit nous soulignerons que la croissance peut être la cause de la corruption. L'ensemble de ces éléments nous donne les clés pour élaborer une approche de la lutte contre la corruption institutionnalisée qui sera l'objet de la section suivante.

5.1.1. Synthèse de l'approche structure-institutionnaliste de la corruption

Nous avons posé une série d'hypothèses théoriques (méthodologiques) concernant les comportements individuels, que nous avons appliqué à la corruption. L'idée clé de notre démarche analytique est l'influence du contexte, c'est-à-dire des structures sociétales sur les comportements, influence médiatisée par les institutions. Nous comprenons dans les structures sociétales les prescriptions culturelles, les formes sociales, tels les réseaux, les groupes, les communautés, etc., ainsi que les structures étatiques et leurs caractéristiques, ces dernières renvoient au type de relations qui s'instaurent entre l'État et la société (nous nous sommes intéressés dans ce cadre au néo-patrimonialisme). Les prescriptions culturelles ont ici un rôle primordial puisqu'elles déterminent le type d'organisations sociétales qui se mettra en place. L'importance des réseaux sociaux et la nature de l'État néo-patrimonial puisent ainsi leurs légitimations et leurs justifications dans ces prescriptions culturelles et ces schémas mentaux. Les institutions véhiculées par les structures sociétales comportent une série de codes de comportements dont les pratiques de particularisme et de favoritisme. Dans cette logique, les individus se livrant aux actes de corruption ne poursuivent pas uniquement des buts instrumentaux (maximum de bénéfices avec minimum de coûts) mais aussi des objectifs sociopolitiques tels que la reconnaissance, la redevabilité, les statuts, etc. Dans ce travail, nous nous sommes efforcés de conceptualiser le phénomène de la corruption, qui est simultanément économique, politique et social et, dans ce but, nous nous sommes appuyés sur les dernières avancées théoriques réunies au sein de l'école d'économie politique institutionnaliste. Dire que la corruption institutionnalisée est systémique signifie qu'elle fait partie du système, et en même temps que le système ne peut fonctionner sans elle.

5.1.1.1. Les enjeux et les mécanismes de la corruption institutionnalisée

Pour nous, la corruption est un acte d'utilisation ou de détournement d'un pouvoir reçu (pouvoir *de jure* défini par les règlements de la vie sociale) ou acquis (pouvoir *de facto* venant de la puissance économique ou d'une rente artificielle) dans des buts privés particularistes. L'illégalité de l'acte est éventuellement définie par les lois (si telles il y a) ; en revanche, la légitimité repose sur une myriade complexe de justifications mentales se rapportant à la fois à la tradition, à la nécessité, à la solidarité, etc., ou encore à « l'impossibilité de faire autrement ». Ce dernier aspect nous amène à la caractéristique fondamentale de la corruption institutionnalisée : elle n'est pas toujours volontaire, elle s'impose aux acteurs économiques. Nous nous sommes ainsi intéressés aux situations où la corruption n'est pas une déviation par rapport aux règles, mais au contraire, où la corruption est une règle : c'est pourquoi nous parlons d'une corruption institutionnalisée.

La définition opérationnelle de la corruption institutionnalisée est :

Un ensemble de pratiques érigées en règles normatives tacites, consistant en une utilisation par des personnes privées ou publiques de positions de pouvoir (autorité, capacités, responsabilités, etc.) dans le but privé d'acquisition de biens, d'actifs, d'avoirs, de statuts, etc. mais surtout de pouvoirs d'influence (capacités d'agir et de faire agir). La principale caractéristique de la corruption institutionnelle est qu'il s'agit d'un phénomène situé et encastré, c'est-à-dire qu'il est inséparable d'un contexte culturel, social et étatique particulier à une époque donnée, au cours de laquelle il a pu devenir une règle de comportement.

Le fait d'être inscrit dans un moment et un lieu n'empêche pas de mettre en lumière les mécanismes que l'on trouve systématiquement lorsque l'on est en présence d'une corruption institutionnalisée.

En effet, notre raisonnement part de l'idée qu'une institutionnalisation de la corruption n'est possible que dans un environnement propice. Cet environnement est institutionnel, c'est l'hypothèse de l'*homo institutionnalis* où le postulat réside dans le fait que les individus suivent les règles en toute occasion. La corruption s'institutionnalise lorsqu'un ensemble d'institutions, de règles du jeu, induit certains comportements qui, devenant à terme une régularité partagée et anticipée, évolue en une norme de comportements, rejoignant ainsi le lot des institutions qui influencent les actions individuelles et collectives (hypothèse de causalité circulaire du *holindividualisme*). Globalement, les institutions qui déterminent les comportements sont formelles ou informelles, elles sont issues du processus historique (hypothèse de *path dependance*) marqué notamment par des luttes de pouvoir (hypothèse de l'institutionnalisme historique). Le comportement de corruption, sa manière et son ampleur, dépend des institutions formelles, ce qui a parfaitement révélé l'approche orthodoxe de la corruption, mais aussi et surtout des institutions informelles. En effet, celles-ci, en général profondément ancrées dans le mental des acteurs, ont à la fois un impact plus « efficace » sur les individus (car incorporées par tous, difficilement remises en cause, résistantes aux changements, etc. ; elles sont le premier repère dans un monde incertain) que des règles écrites dont le contournement ne soulève pas automatiquement une culpabilité. Elles ont, en plus, un impact sur la formation et la persistance des institutions formelles. Ces dernières ne seront pas « utilisées » par les individus si elles contredisent les valeurs et les normes locales ; un environnement institutionnel efficace nécessite une cohérence entre les deux formes. Nous avons alors mis les institutions informelles au cœur de l'explication de la corruption institutionnalisée.

Les institutions sont véhiculées par les structures sociétales, autrement dit, les structures sociétales sont des contenants de valeurs, de règles, de normes qu'ils imposent aux individus qui interagissent dans leur sein. L'hypothèse de l'encastrement des actions dans le culturel, le

social, le politique renvoie à l'importance des idéologies, des appartenances et des luttes pour le pouvoir dans la détermination de stratégies et des actions individuelles. Dans cette logique, nous avons commencé par étudier l'impact de la culture sur les comportements de la corruption et avons mis en évidence que certaines de ces dimensions – nous nous sommes penchés sur l'attitude envers le pouvoir et l'attitude envers les groupes – comportent des justifications et des légitimations pour des comportements « de préférence pour les siens » et « de favoritisme ».

Nous avons qualifié les cultures de ce genre « à tendance communautaire », ses caractéristiques conduisant à l'émergence de sociétés de privilèges et de privilégiés car elles permettent une banalisation et une tolérance de la corruption.

Cette réflexion nous a emmené à resituer le rôle des communautés dans les activités économiques, et nous avons mis en évidence l'importance des appartenances et des affiliations que les individus cumulent dans la détermination de leurs stratégies. En effet, leur capital social est une ressource stratégique qui leur permet d'atteindre leurs objectifs en faisant appel à leurs connexions et à leurs relations personnelles. Avec l'utilisation des concepts de réseaux pour analyser la corruption, nous sommes amenés à étudier les configurations produites par divers types de liens, leurs effets et évolutions. Nous avons retenu que les réseaux sociaux déterminent la socialisation des individus, procurent des dispositifs de coordination des actions et influencent les mécanismes de circulation des ressources stratégiques. Les relations de corruption se greffent sur les interrelations au sein des réseaux sociaux qui parcourent en filigrane les marchés formels. L'organisation en réseau des rapports de corruption est motivée par la sécurité et la protection qu'elle offre. L'imbrication de la corruption dans des formes sociales réticulaires a pour conséquence que les interactions corrompues reposent en (majeure partie) sur la coordination relationnelle (ou par les réseaux) grâce à quoi elle prend la forme d'un échange social. Celui-ci repose sur une coopération (ou collusion) entre les partenaires qui sont engagés dans une relation durable fondée sur la redevabilité et la réciprocité (don contre don), sans que les modalités d'échange de faveurs soient définies par avance (possibilités pour une corruption non monétaire). Il s'agit généralement de l'attribution d'une faveur contre une dette ouverte. La confiance « règne » dans les relations entre les proches, les rapports de corruption bénéficient ainsi des mécanismes d'*enforcement* des réseaux sociaux. Ces réseaux permettent un mode alternatif de circulation des ressources et des pouvoirs que la corruption vise généralement.

L'accès et l'acquisition des privilèges et des avantages sont ainsi rendus possibles grâce au capital social des protagonistes. En effet, les réseaux réunissent des personnes de statuts variés, publics et privés, et pénètrent ainsi les structures étatiques. En fonction de la nature de l'État, leur place et leur rôle vont être plus ou moins centraux. Ainsi, dans les États néopatrimoniaux (une majorité des pays hors-OCDE) où les sphères publiques et privées ont fusionné, où les ressources politiques et économiques sont interchangeable et où une fonction est exploitée comme une prébende, les réseaux informels déterminent les dynamiques politiques, économiques et institutionnelles. La corruption institutionnalisée est alors le mode de fonctionnement des relations entre l'État et la société (pyramides clientélistes) et renforce ainsi l'ensemble des structures sociétales qui ont conduit à son émergence. En se généralisant tant au niveau individuel que macroéconomique, la corruption institutionnalisée devient inévitable (la seule manière d'avancer est de cultiver les relations) ; elle s'impose comme une pratique normale et encouragée et devient alors une règle de comportement.

Ainsi notre analyse de la corruption institutionnalisée a permis de mettre en évidence ses caractéristiques distinctives:

- les facteurs explicatifs de la corruption sont multidimensionnels

Des incitations économiques mais aussi sociopolitiques à la corruption renvoient à la diversité des institutions informelles qui déterminent les comportements. Cela signifie que se livrer à un acte de corruption est motivé tant par l'envie d'enrichissement que par les traditions (comportement routinier)¹⁸¹, par les exigences sociales et/ou les dépendances (maintenance des pouvoirs et des loyautés). De plus, il y a toujours des facteurs hérités (structures de l'État, habitudes, etc.) et des facteurs de la dynamique des transformations (réformes conduites dans les pays émergents et en développement).

- les acteurs de la corruption sont définis par leurs affiliations

De cette manière, la corruption institutionnalisée prend place entre des acteurs reliés directement ou à travers des intermédiaires (relations durables). L'absence d'un lien fait que la corruption prendra la forme marchande. Du fait du rôle de l'identification (qui tu es importe), les relations font objet d'investissement personnel afin de construire un réseau large et polyvalent. La corruption institutionnalisée est en cela différente de la corruption orthodoxe : le capital qui circule le plus n'est pas matériel, mais bien social (socio-politique). Ce que gagnent les corrompus n'est pas toujours la richesse mais un réseau de dépendants, de redevables. Ce qui est source de pouvoirs.

- les relations des acteurs permettent une coordination par les réseaux

En reposant sur les liens informels préexistants, la corruption institutionnalisée bénéficie d'une sécurité (les engagements sont respectés) et d'une stabilité (pas de marchandage), car les dispositifs d'une coordination par les réseaux mobilisent les principes de solidarité, de réciprocité ainsi que des mécanismes de contrôle. De plus, elles permettent aux agents économiques de faire des anticipations et ainsi d'optimiser leurs stratégies. Ainsi, la corruption institutionnalisée a pour particularité d'être organisée et régulée.

- l'organisation en réseaux brouille les frontières entre le public et le privé

A travers les divers types de réseaux (d'influence, de solidarité, etc.), la corruption institutionnalise pénètre l'État en abolissant la frontière entre sphère publique et privée, la richesse économique donne alors des pouvoirs politiques, qui, à leur tour, permettent d'accéder aux richesses. Plus un État a de caractéristiques néo-patrimoniales, plus la corruption institutionnalisée sera systémique. L'impunité (permettant la généralisation) est véritablement institutionnalisée¹⁸² comme la corruption elle-même, du fait de l'imbrication des élites politiques et économiques. Lorsque la corruption institutionnalisée se répand, elle joue de moins en moins en faveur des individus et de plus en plus au profit des groupes.

- les réseaux fondent les clans politico-économiques qui sont les principaux acteurs

La répartition des ressources et des pouvoirs est au cœur des luttes de pouvoirs, la corruption politique est comprise à travers la dynamique des groupes. Les pouvoirs étatiques font l'objet de convoitise pour divers clans politico-économiques du pays. En effet, les ressources publiques constituent la base d'accumulation privée. La stratégie de *power-seeking* est centrale pour la corruption institutionnalisée, qui consiste à rechercher les capacités pour capter l'influence et puis la redistribuer entre les membres des réseaux afin de renforcer sa position. Dans les États néo-patrimoniaux, les dynamiques politiques, économiques et institutionnelles sont alors modelées par les pouvoirs informels, autrement dit, elles sont conditionnées par la lutte pour le pouvoir de ces clans. Autrement dit encore, les manipulations dans la sphère informelle ont un impact sur la formation des institutions formelles.

- la corruption institutionnalisée est autorenforçante

¹⁸¹ Le raisonnement est : "on a toujours fait comme ça (exemple les commissions), tout le monde fait ainsi, je ne vais pas changer le monde"

¹⁸² Les sanctions n'interviennent que pour des raisons d'opportunité politique ou sous pression internationale

Par ses origines dans les structures sociétales, portée par les institutions informelles et étant inscrite dans le fonctionnement même de l'État, la corruption institutionnalisée devient (en l'absence de contre-tendances) conventionnelle¹⁸³. L'adhésion générale (qu'elle soit volontaire, ou forcée) à cette pratique s'explique également par les avantages qu'elle procure: les citoyens dans leurs rapports avec l'administration trouvent un moyen d'humaniser la relation (à l'aide, par exemple, de cadeaux) et d'obtenir ce qui est recherché au moindre coût, voire gratuitement (on ne paie pas ses proches); les entreprises trouvent le moyen d'une co-existence bénéfique avec l'État; et les dirigeants politiques trouvent un moyen de renforcer leur domination.

Une fois ces caractéristiques fondamentales de la corruption explicitées, nous devons les resituer dans la grille typologique de la corruption, c'est-à-dire expliquer quel sens ont ces caractéristiques dans la petite corruption, la bureaucratique et la grande. Au niveau de la petite corruption, celle entre les citoyens et les administrations, la corruption institutionnalisée concerne les situations où la norme est de faire un cadeau aux fonctionnaires, de faire passer ses connaissances (ou celles des proches) en dehors des procédures formelles ou encore, la norme connue et acceptée par tous est de donner « un petit quelque chose » au policier, au médecin, à l'employé municipal,...etc., pour son travail. Dans le cas de la corruption administrative qui intervient entre les entreprises et les administrations, la corruption institutionnalisée concerne les arrangements informels qui ont un statut de règle comme les rétro-commissions, le favoritisme ou l'allocation de rentes artificielles aux membres de certains réseaux politico-économiques. Enfin, au niveau de la corruption politique, on rencontre même la plupart du temps (et y compris dans les pays occidentaux) une corruption institutionnalisée basée sur les liens personnels entre les élites économiques et politiques, système dans lequel les connivences entre l'État et le monde des affaires s'organisent dans les structures informelles du pouvoir. Les États néo-patrimoniaux sont le cas de la fusion ultime des intérêts économiques et politiques où la richesse est le tremplin pour le pouvoir, et le pouvoir permet l'enrichissement.

Nous pouvons présenter notre démarche analytique globale avec le schéma ci-dessous. Il se lit de manière suivante:

– Toute société est composée de structures sociétales qui sont issues du passé et sont *path dependent*. Ces structures comprennent les prescriptions culturelles (les manières de penser) qui déterminent la manière dont s'organise la société (la manière de vivre). Elles sont ainsi à l'origine des structures sociales et étatiques, car elles définissent les attitudes envers le pouvoir et vis-à-vis du groupe. Certaines cultures seront plus propices au développement des sociétés communautaires (les réseaux sociaux sont les principaux acteurs) et des États néo-patrimoniaux (concentration des pouvoirs et favoritisme toléré).

– Les structures sociales qui composent une société véhiculent un ensemble d'institutions à la fois formelles et informelles. Une cohérence institutionnelle est indispensable au fonctionnement harmonieux de la société, c'est-à-dire que les institutions formelles sont contraintes à l'adéquation avec les institutions informelles. Ce sont alors les institutions informelles qui sont les plus déterminantes pour la corruption.

– L'environnement institutionnel permet une coordination des activités économiques corrompues car il contient une série de légitimations, de normes et de principes qui fondent la rationalité procédurale et située des acteurs. Les comportements corrompus poursuivent des objectifs économiques et socio-politiques (de *power-seeking*); ils activent les institutions à

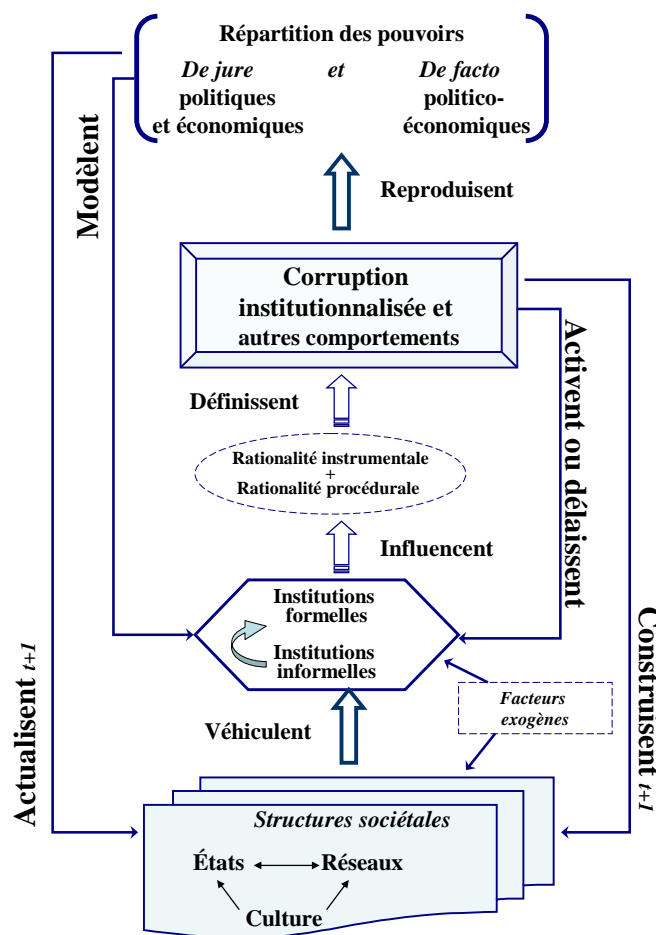
¹⁸³ Lewis (1979) définit une convention comme une régularité de comportement, où chacun se conforme au comportement qu'il croit que l'autre adoptera. Une fois qu'un système corrompu se trouve en place et qu'une majorité d'individus y évoluent, ils n'ont aucune raison de chercher à le modifier ni de s'abstenir d'y participer, quand bien même tout le monde gagnerait à ce qu'il disparaisse.

l'origine de ces comportements en même temps qu'ils permettent une répartition particulière des pouvoirs. Tout en activant des institutions particulières, la corruption s'organise selon les dispositifs d'une coordination par réseaux qui est la plus adaptée aux rapports de la corruption. En devenant une pratique courante et anticipée, la corruption s'institutionnalise et devient une règle de comportements.

– Avec la généralisation de la corruption institutionnalisée, celle-ci devient le principal mécanisme de reproduction de la répartition des pouvoirs politiques et économiques. Malgré une définition des pouvoirs *de jure* (apparence d'une démocratie à l'occidentale), ce sont les pouvoirs *de facto* (clans politico-économiques) qui déterminent les dynamiques macro du pays. Ils ont la capacité de modeler les institutions formelles mais aussi informelles (exemple des mafias) à leur avantage, garantissant ainsi un *statu quo* et la stabilité du système. Ils actualisent ainsi d'une période à l'autre les structures sociétales qui ont offert les conditions favorables à leur émergence.

– Dans une démarche *holindividualiste*, nous soutenons le rôle central des comportements adaptatifs et innovants des individus qui construisent les structures de leur environnement institutionnel, et ainsi peuvent modifier le sentier de la dépendance. Les évolutions viennent de la dynamique de la lutte pour les pouvoirs de divers clans, où la corruption fait partie du processus de rééquilibrage.

Schéma 5.1. : Schéma analytique général de la reproduction de la corruption institutionnalisée



Il y a ainsi en quelque sorte deux niveaux de raisonnement: tout d'abord le déroulement de l'acte de corruption, où faisant recours aux connexions dans des réseaux et aux stratégies de

coopération, les protagonistes établissent des relations personnalisées offrant sécurité, confiance, justification; ensuite les propriétés structurelles du contexte (une sorte d'arrière-plan) influencent la manière dont les rapports de la corruption s'organisent (coordination relationnelle) et se déroulent (durabilité, confiance, etc.). Ce contexte est une construction, il se transforme et évolue en fonction des résultats intentionnels ou non des actions au niveau micro et méso de la société. Notre approche est dynamique dans le sens où le résultat de l'enchaînement *structures - institutions - comportements + pouvoirs* est le point de départ d'une nouvelle séquence dans la période suivante (*construction et actualisation des structures*).

5.1.1.2. Les dimensions de la corruption mises en évidence avec l'analyse empirique

Notre enquête auprès des experts nous a permis de construire une base de données permettant une analyse factorielle dans le but de mettre en évidence les principales dimensions constitutives. En effet, notre questionnaire se portant sur les questions des origines et des facteurs de corruption, les variables alors construites décrivent les divers éléments de la corruption qu'une analyse factorielle permet de structurer.

Après avoir procédé à une sélection des variables qui caractérisent les divers aspects de la corruption, puis leur traitement (recodage, regroupement, etc.), nous avons retenu 14 variables (65 modalités). L'analyse des résultats obtenus suite à une AFCM nous a amené à retenir 4 facteurs qui résument le mieux l'information contenue dans la variance ou dans la dispersion des opinions (Annexe 6, Tableau A4). Après l'interprétation de ces dimensions, nous avons obtenu:

1^{re} dimension : Nature de la corruption : systémique versus marchande

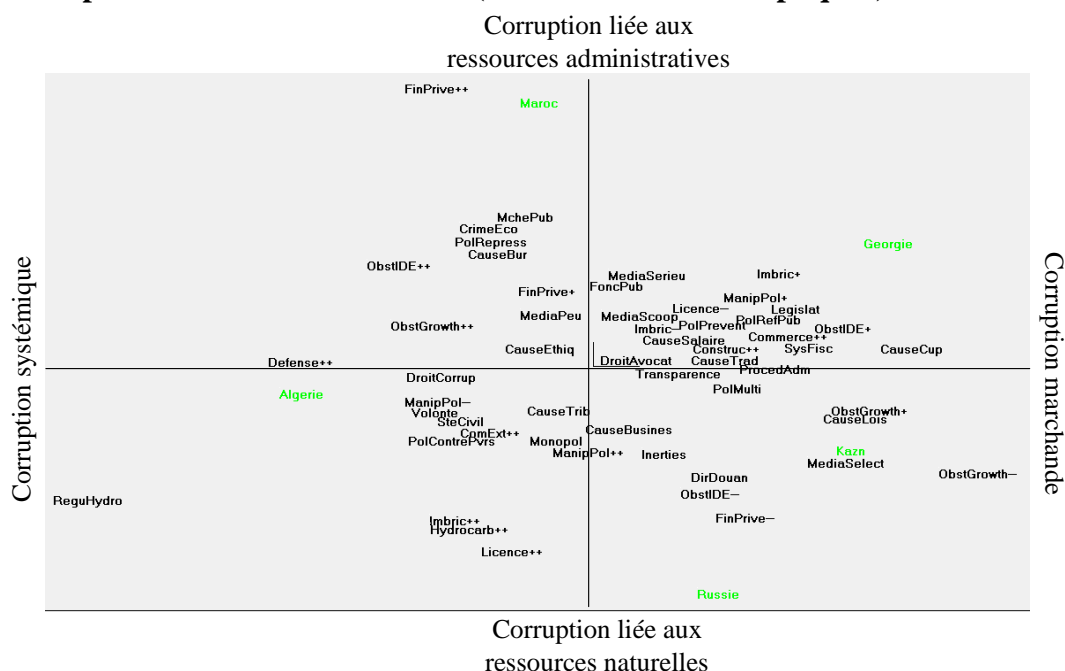
Le premier facteur (qui explique les 15.3% de variance) concerne la nature de la corruption. Il s'agit ici d'un côté, d'une corruption systémique et de l'autre, une corruption marchande. En effet, d'un côté, nous retrouvons les opinions qui mettent en avant la corruption dans les secteurs stratégiques et rentiers (hydrocarbures, défense, commerce international), ainsi que les opinions pointant les connivences politiques, la corruption de justice ainsi que le fort impact négatif de la corruption sur la croissance. Ce type d'opinions renvoie à une corruption omniprésente et institutionnalisée. Ils s'opposent aux opinions pointant la corruption marchande (ou rationnelle) où les facteurs « classiques » sont mis en évidence : la cupidité des fonctionnaires, la qualité de la bureaucratie, la transparence des procédures administratives ou encore l'économie souterraine et la corruption dans le secteur de la construction ou du commerce. Cette analyse descriptive nous amène à qualifier cette dimension comme celle qui se reporte au type de la corruption, systémique ou marchande.

2^e dimension : Nature des ressources : naturelles versus administratives

Le deuxième facteur (11.9% de variance) renvoie aux types de ressources impliquées dans les comportements de la corruption. Il oppose d'un côté les ressources naturelles et de l'autre côté les ressources dites administratives. Ainsi d'un côté, ce facteur est construit avec les variables qui touchent au secteur des hydrocarbures et la corruption pour les licences d'exploitation. De l'autre côté, on trouve les opinions qui pointent la corruption liée à une bureaucratie trop lourde, qui se développent dans les marchés publics et dans les organisations du contrôle des crimes économiques (impôts, police financière), ce que renvoie généralement à la corruption pour les ressources administratives. D'où cette dimension sur la nature des ressources visées par la corruption : rentes naturelles ou artificielles.

La projection des ces deux premières dimensions dans un plan factoriel, qui explique plus d'un quart de l'information contenue dans la variance, nous permet de clairement différencier les situations des pays étudiés où quatre cas de figures ressortent des opinions des experts :

Graphique 5.1: Analyse empirique multidimensionnelle des opinions qualifiant la nature de la corruption et les ressources visées (27.2% de variance expliquée)



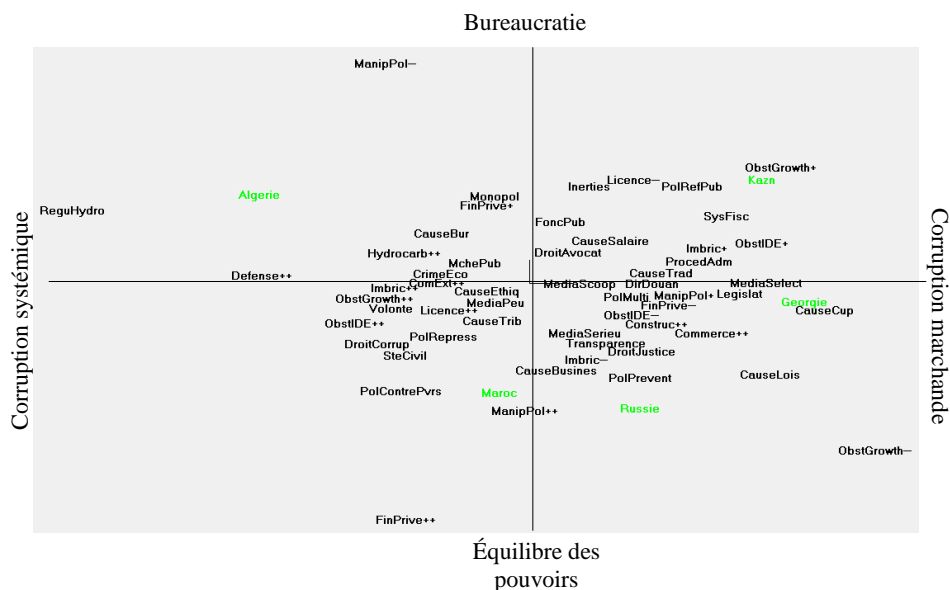
Nous pouvons ainsi avancer que parmi les pays pétroliers étudiés, l'Algérie souffre le plus d'une corruption systémique et institutionnalisée. Dans ce pays, les revenus des ressources naturelles sont propices au développement des caractéristiques néo-patrimoniales de la gestion publique. En revanche, selon l'opinion des experts, les pays rentiers en transition (Russie et Kazakhstan) évoluent vers une corruption marchande qui nuit peu à la venue des investisseurs étrangers et à la croissance, la manne pétrolière n'étant certainement pas étrangère à cet état de choses (voir *supra*). La Géorgie est l'exemple de ces pays caractérisés par une corruption marchande pour les ressources administratives, le Maroc s'approche de cette configuration mais souffre encore d'une corruption enracinée.

3^e dimension : Aspects de l'État de droit : équilibre des pouvoirs versus administrations

Le troisième facteur (9.3% de variance) capture les principaux aspects de l'État de droit où il oppose d'un côté l'équilibre du pouvoir et de l'autre la bureaucratie. D'un côté, les opinions pointent l'impact anti-démocratique de la participation des capitaux privés dans le financement politique, la nécessité du développement de contre-pouvoirs et l'implication de la société civile pour lutter contre la corruption. Ces différents aspects renvoient à la question de l'équilibre des pouvoirs qui dans un État néo-patrimonial sont concentrés entre les mains de l'exécutif agissant en totale impunité. A l'opposé, les opinions mettent en cause la bureaucratie dans le développement de la corruption, la nécessaire réforme de la fonction publique et le développement de la transparence des processus décisionnels publics. Nous retrouvons ainsi les deux principaux éléments d'un État de droit: la séparation des pouvoirs (existence de contre-pouvoirs) et l'appareil administratif qui est l'instrument clé de la primauté de droit.

Une projection dans le plan factoriel de cette dimension permet de nuancer encore les situations particulières des pays étudiés:

Graphique 5.2: Analyse empirique multidimensionnelle des opinions qualifiant la nature de la corruption et les aspects de l'État de droit (24.6% de variance expliquée)



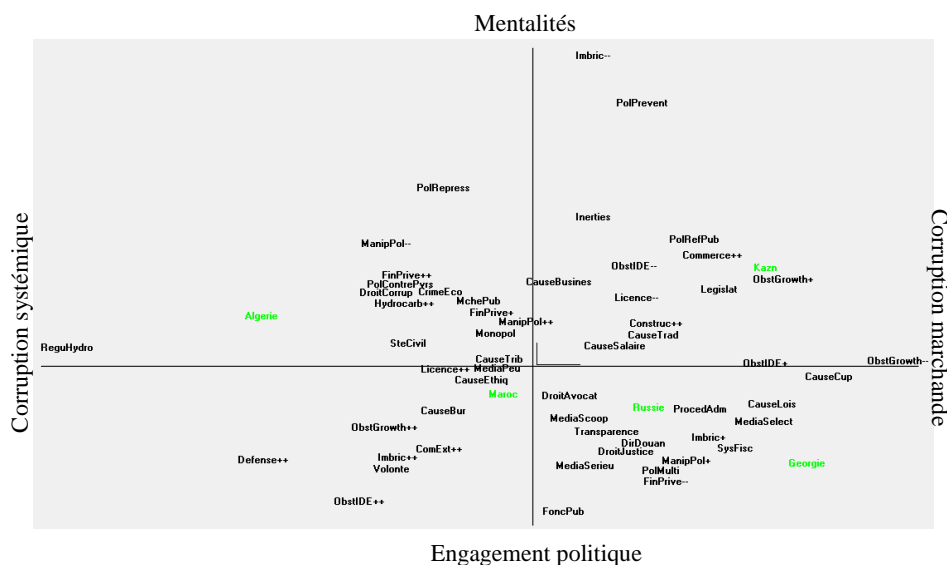
L'importance d'un développement démocratique à travers un rééquilibrage des pouvoirs est une forte préoccupation en Russie ; en effet, la (re)centralisation des pouvoirs au centre fédéral entre les mains de l'administration présidentielle depuis l'arrivée de Poutine a eu pour conséquence le renforcement de la puissance de l'exécutif; et, au Maroc, où malgré les importants engagements du roi pour une modernisation de la société ces dernières années, la monarchie est un système où peu de choses (ou rien) ne limite les pouvoirs du chef de l'État. De l'autre côté, l'Algérie et le Kazakhstan sont concernés par la qualité de la bureaucratie ; l'appareil étatique généralement très important ne respectant pas toujours les principes légal-rationnels des démocraties modernes. En effet, avec une forte domination de l'État dans l'économie, l'administration est le principal canal des politiques clientélistes de leurs gouvernements.

4^e dimension : Aspects de la lutte anticorruption: Politique versus mentalités

Le quatrième facteur (7.7%) est constitué des variables se reportant aux diverses démarches dans une lutte anticorruption. D'un côté, là où l'imbrication des élites est reconnue, l'importance de l'engagement politique est mise en avant, soulignant la nécessité des actions globales et d'une politique multiniveaux. L'accent est alors mis sur l'absence d'une réelle volonté politique pour lutter contre la corruption. De l'autre côté, les opinions s'orientent vers la nécessité de surmonter les résistances aux réformes et de changer les habitudes, notamment par des politiques de répression mais aussi de prévention à travers l'information des citoyens sur leurs droits et leurs moyens d'actions. Cette dimension met alors en avant les deux manières de s'y prendre dans la lutte anticorruption: par le haut ou par le bas.

Le plan factoriel construit avec cette dimension permet de saisir les défis de la lutte anticorruption dans les pays étudiés :

Graphique 5.3: Analyse empirique multidimensionnelle des opinions qualifiant la nature de la corruption et des défis de lutte anticorruption (23 % de variance expliquée)



Nous voyons ainsi l'importance accordée par les experts à l'engagement politique en Géorgie, où la période de l'enquête a été fortement marquée par l'amélioration de la situation en matière de corruption grâce à une réelle volonté du nouveau gouvernement d'en finir ; et en Russie, où les experts soulignent l'absence d'une volonté de lutter, leurs commentaires pointent le fait que le pouvoir n'est pas vraiment intéressé par la lutte contre la corruption, car ceci suppose le retour des procédures démocratiques (la liberté de la presse ou le débridement de la société civile). C'est l'inverse, en Algérie et au Kazakhstan, où la tradition politique et administrative d'un pouvoir fort ne laisse pas espérer un engagement pour le changement du système, mais où une amélioration est probable au niveau individuel. Au Kazakhstan, par exemple, ce type d'opinion s'explique par des réformes mises en place par le gouvernement visant surtout la petite corruption et la corruption administrative (par exemple, en créant les possibilités pour une dénonciation de la corruption chez les fonctionnaires). Ces réformes ont porté des fruits, notamment en marquant dans l'opinion publique que la corruption n'est pas acceptable.

Les quatre dimensions structurant les opinions des experts que nous avons mises en lumière nous donnent des outils d'analyse des différents enjeux et défis en matière de corruption. Ces dimensions permettent de catégoriser les situations particulières des pays. Elles donnent des clés de lecture des éléments déterminants d'une corruption institutionnalisée dont les aspects constitutifs sont capturés par ces quatre dimensions. L'approche théorique de la corruption institutionnalisée que nous avons construite nous permet ainsi d'interpréter les faits réels et les évolutions nationales.

Après ce récapitulatif des éléments théoriques et empiriques de notre analyse de la corruption institutionnalisée, il nous reste à discuter les effets de cette forme de corruption que nous aborderons en soulevant la question de son impact sur l'investissement et la croissance.

5.1.2. Relations ambiguës de la corruption avec la croissance

5.1.2.1. La corruption nuit-elle à la croissance? Quelques faits stylisés

La question de l'impact de la corruption sur la croissance est le cœur de la réflexion analytique des chercheurs et des politiciens, depuis qu'il a été démontré que si les pays n'arrivent pas à atteindre le développement des pays occidentaux, c'est pour une bonne partie

à cause de la corruption qui détourne l'investissement productif et gangrène leurs administrations. Depuis le célèbre travail de Mauro (1995, 1997), qui montre que la corruption réduit le PIB en réduisant le taux d'investissement, il est considéré (Tanzi, Davoodi, 2000; Jain 2001; Pellegrini, Gerlagh 2004; Dreher, Herzfeld 2005) que les pays les moins développés profitent d'importants flux d'investissement qui stimulent leur croissance et leur développement, tandis que les pays les plus corrompus souffrent de l'absence d'investissements (IDE en premier) et donc de croissance.

Dans notre enquête de terrain, nous avons interrogé les experts sur leur opinion sur ce lien entre l'investissement, la croissance et la corruption¹⁸⁴:

Tableau 5.1: Corruption est-elle obstacle aux IDE et la croissance (résultats DELPHI)

	Géorgie	Russie	Algérie	Kazakhstan*	Maroc*
Corruption obstacle aux IDE					
<i>Absolument oui</i>	27,3%	37,5%	37,5%	8,3%	58,8%
<i>Plutôt oui</i>	36,4%	50%	25%	50%	11,8%
<i>Plutôt non</i>	27,3%	-	25%	33,3%	11,8%
<i>Absolument non</i>	9,1%	12,5%	12,5%	8,3%	17,6%
Corruption obstacle à la croissance					
<i>Absolument oui</i>	63,6%	100%	100%	8,3%	81,3%
<i>Plutôt oui</i>	36,4%	-	-	83,3%	6,3%
<i>Plutôt non</i>	-	-	-	8,3%	12,5%
<i>Absolument non</i>	-	-	-	-	-
Taux de croissance moyen 2000-2008 (calcul auteurs, World Bank)	6,91%	6,94%	3,78%	9,37%	4,72%

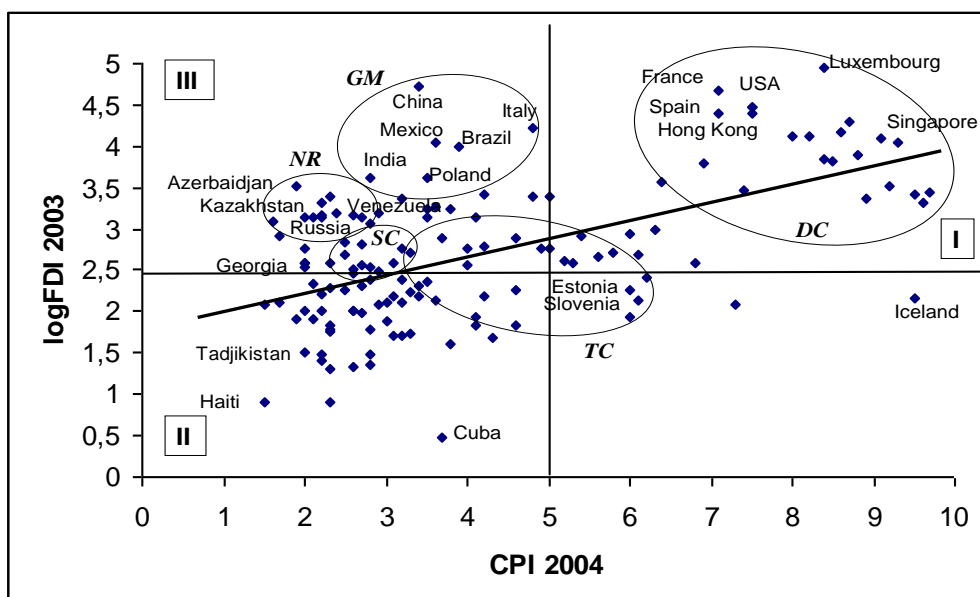
Note: * résultats du seul tour

Malgré les performances (relativement) bonnes en matière de croissance, globalement les experts de l'ensemble des pays s'accordent pour souligner l'impact négatif de la corruption sur la croissance dans leur pays. Les experts en Algérie et en Russie sont d'ailleurs unanimes. Pour la Russie, les experts pointent en particulier l'impact de la corruption sur la compétitivité des entreprises, surtout des PME. Comme l'a remarqué un expert « en Russie, la corruption est un obstacle au développement du petit business, elle empêche le petit de se transformer en moyen, et le moyen en grand ». Par contre, les experts sont beaucoup moins unanimes lorsqu'ils évaluent l'impact de la corruption sur les IDE entrants. Si, d'une manière générale, ils soulignent qu'en matière d'investissements étrangers, c'est l'ensemble du climat des affaires qui est le principal obstacle à leur venue, la corruption n'est qu'un élément parmi d'autres (infrastructures par exemple); certains experts attirent l'attention sur le fait que les IDE sont aussi les causes de la corruption, ils la stimulent pour faciliter l'accès aux actifs locaux à des prix inférieurs à celui du marché.

Comme en témoignent les experts de notre enquête, les conclusions théoriques sur le lien entre la corruption et les IDE sont à relativiser. Nous pouvons faire une observation (quelque peu rapide certes) de la dynamique des flux économiques internationaux (logarithme des flux IDE en millions de dollars pour permettre la comparaison) et de la superposer avec l'appréciation de la corruption dans les pays (approchés avec l'IPC de la TI); nous distinguons alors plusieurs cas de figures où les pays vus comme corrompus bénéficient du même niveau d'investissement étranger que les pays peu corrompus :

¹⁸⁴ Deux questions: *Pour vous, l'existence de la corruption dans le pays est-elle un obstacle à la venue des investisseurs étrangers? A votre avis, dans votre pays, la corruption nuit-elle à la croissance économique?*

Graphique 5.4: Flux d'investissement et corruption



Source : Construction par auteur
 ONU, World Investment Report 2004; TI, Global Corruption Report 2004

Nous constatons ainsi deux situations conformes aux prédictions de la théorie (I et II) et une autre qui permet de nuancer les conclusions théoriques :

I/ les pays affichant la plus forte intégrité (fort IPC) connaissent un fort flux des IDE ; il s'agit des pays développés (DC), où toutefois les taux de croissance sont généralement les plus faibles dans le monde.

II/ les pays en bas du classement de perception de la corruption (Haïti, Tadjikistan) ne bénéficient pas d'important flux d'investissements étrangers, mais il est assez évident que la corruption n'est pas l'unique facteur de cette faiblesse car, dans ces pays, il existe de nombreux blocages au développement.

III/ le troisième cas de figure, où la corruption et d'importants flux d'investissements cohabitent ensemble, est riche d'enseignements. Nous pouvons trouver dans cette catégorie des pays dont les économies sont caractérisées par un fort marché intérieur (importante demande interne) qui attirent les investisseurs étrangers (Chine, Brésil, Inde, Pologne). Il s'agit le plus souvent des pays les plus dynamiques au monde en termes de croissance que la corruption n'impacte pas. Comme pour les pays de l'Asie du Sud-Est à l'époque, la corruption ici peut même stimuler la croissance en mettant de « l'huile dans les rouages » de la machine bureaucratique lourde et rigide. Nous retrouvons ici certains développements théoriques de l'école fonctionnaliste qui a montré que la corruption permet de contourner les rigidités (Mironov, 2005) imposées par les gouvernements (lourdes procédures bureaucratiques) et de fournir des incitations aux fonctionnaires pour accomplir leurs devoirs. La corruption est alors un mécanisme de taxe générée d'une manière endogène pour corriger les déséquilibres du marché, voire même de fournir une allocation pour gonfler les ressources (Lui, 1985). L'image la plus parlante est celle de l'URSS où les arrangements corrompus à tous les niveaux de la société faisaient partie du système correctif parallèle, ce dernier a contribué à la soutenabilité du système soviétique ainsi qu'à la survie des acteurs économiques. En théorie toutefois, à long terme, la croissance est affectée puisque les capitaux sortent des circuits formels et même de l'économie nationale en finissant sur les comptes off-shore des fonctionnaires.

Un deuxième cas de figure peut être distingué parmi les pays où les flux des IDE est accompagné d'une corruption relativement importante, celui des pays riches en ressources naturelles (Vénézuéla, Algérie, Kazakhstan, Azerbaïdjan, Russie). Ici, même si l'exploitation des ressources est parfois entre les mains de l'État (secteur pétrolier), il y a toujours d'autres secteurs en lien avec les secteurs rentiers (le transport, les services, la sous-traitance, etc.) qui bénéficient de l'attrait des capitaux. Toutefois, comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, les revenus des ressources naturelles sont généralement très concentrés, ce qui déresponsabilise les dirigeants (que ce soient des entreprises ou de l'État) qui, profitant de la manne, délaissent les questions d'efficacité économique et conduisent à une concentration des pouvoirs propices au néo-patrimonialisme dans les pays non démocratiques. Comme le souligne Satarov (2007) à propos de la Russie : « la hausse de la corruption ici est directement liée à celle des prix du pétrole. La hausse du PIB par habitant [...] cache en fait un déséquilibre profond entre les revenus de la population qui augmentent beaucoup plus lentement que les quantités de dollars accumulés par les milliardaires »¹⁸⁵. Par ailleurs, Collier et Hoeffler (2005) ont montré que lorsque les ressources naturelles procurent des revenus importants (au min 8% du PIB), les régimes autoritaires connaissent de meilleures performances économiques qu'une démocratie dans les mêmes conditions ; plus encore, dans un système concentré, sans contrepouvoirs et avec un fort revenu des ressources, le passage à un système démocratique aura des effets économiques néfastes en termes de croissance.

Nous pouvons également remarquer, même si l'importance des flux des IDE est moindre, les PECO (Estonie, Slovaquie), qui ont connu un fort dynamisme économique dans la perspective de l'adhésion à l'Union Européenne ce qui supposait une lutte contre la corruption (Critère d'adhésion, Copenhague 1993). Ce sont les pays les plus vertueux (Zagainova 2007, 2008) parmi les pays en transition. Les politiques publiques de lutte contre la corruption comprenaient les réformes institutionnelles systémiques, le renforcement de la transparence dans les processus décisionnels ainsi que la promotion de la confiance publique en son gouvernement, ce qui a eu pour effet d'affaiblir l'héritage socialiste. De grands progrès dans la libéralisation économique, le renforcement de la responsabilité publique, le développement de la contestabilité politique ont été autant de facteurs de diminution de la corruption. Des changements dans la culture politique étaient soutenus dans de nombreux pays, par l'action d'information menée par les ONG ou encore par la création des codes de conduite pour les politiques, les fonctionnaires et les businessmen. L'émergence de nouveaux standards institutionnels a été fortement stimulée par l'extérieur à travers la coopération internationale et la conditionnalité appliquée dans le but d'adhérer à l'UE. Toutefois, les réformes remarquables étaient parfois contre-balançées par le développement de nouvelles formes de corruption, plus adaptées aux pratiques occidentales, plus sophistiquées et moins détectables. Comme par exemple, le scandale du favoritisme et du financement politique illégal qui ont amené la destitution du président lituanien Rolandas Paksas en 2003. D'une manière générale, la proximité avec l'Occident ainsi qu'une mémoire historique de la régulation capitaliste ont conduit à l'émergence de formes marchandes de la corruption.

Un dernier groupe de pays peut être distingué dans lequel il est généralement reconnu que la corruption est systémique (Indonésie, Thaïlande, Maroc) mais où la stabilité du régime politico-économique et du gouvernement permet de stabiliser la corruption et de la rendre prévisible. En effet, il est généralement reconnu qu'une corruption prévisible, c'est-à-dire celle qui permet d'anticiper les modalités et d'être sûr d'obtenir ce pourquoi un pot-de-vin a été offert, a moins d'impact négatif sur les niveaux d'investissements (Campos *et al.*, 1999). Par rapport à la corruption institutionnalisée, elle est une corruption prévisible, elle est intégrée dans les stratégies économiques et dans le fonctionnement des acteurs : soit ils la subissent en se disant "on ne peut pas faire autrement", soit ils sont suffisamment bien placés

¹⁸⁵ Cité dans *Les Echos* 18 octobre 2007

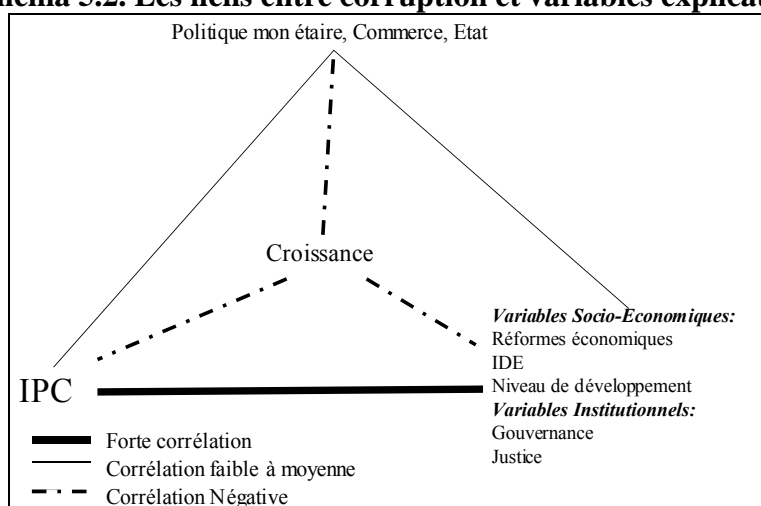
pour profiter du système et en faire profiter leurs proches. Comme lorsqu'un investisseur cherche « un point d'entrée » sur un marché (local ou étranger), c'est-à-dire des personnes qui lui permettront de connaître et de se faire connaître auprès des joueurs locaux, chaque nouvel arrivant adhère ou se soumet aux règles informelles en vigueur. La corruption institutionnelle est ainsi prévisible puisqu'elle fonctionne comme une règle de comportements où ses mécanismes permettent d'avoir l'assurance que la relation remplira ses espérances. Nous retenons alors que la corruption institutionnalisée est moins néfaste à la croissance qu'une corruption non organisée et non régulée par des codes de conduites informels.

5.1.2.2. Question de causalité entre la corruption et la croissance

De ces observations des pays où la corruption cohabite avec l'investissement et la croissance, il ressort un principal enseignement que rien n'est automatique : certaines fois, la corruption nuit à la croissance et à d'autres occasions, elle ne nuit pas. Okada et Semreth (2010) évoquent un seuil à partir duquel les effets deviennent négatifs. Il y a des pays qui évoluent vers le minima de corruption sans avoir connu de croissance, et inversement, des pays fortement corrompus qui peuvent connaître des taux de croissance importants sans que le système corrompu ne change (Kaufmann, Gray 2002). Wedeman (1997) a proposé une analyse des diverses situations où la corruption accompagne une forte croissance.

Nous portons un intérêt particulier pour le cas des pays en transition, et dans un travail antérieur (Zagainova, 2004), nous avons effectué une analyse empirique (régression linéaire) des facteurs de la corruption dans les 27 pays en transition. Dans un premier temps, une sélection des variables explicatives des domaines politique, économique, institutionnel et social ont été testées quant à leur influence sur le niveau de la corruption (approchée avec l'IPC de la TI) et à leurs relations mutuelles. Ceci a permis de faire, dans un deuxième temps, des agrégations des variables proches ainsi qu'un tri des déterminants les plus actifs. A l'issue de l'analyse il est apparu évident que les facteurs de la corruption relèvent à la fois des caractéristiques de l'ancien système socialiste (structures de gouvernance, présence de l'État dans l'économie, etc.), de la nouvelle économie de marché naissante (processus des réformes, ouverture commerciale, etc.) mais aussi de la formation sociétale (régime politique, etc.). Ci-dessous la structure des liens (construit à l'aide des coefficients de corrélation linéaire) entre les diverses variables de notre analyse :

Schéma 5.2. Les liens entre corruption et variables explicatives



L'analyse des liens met en lumière ceux qui apparaissent entre la corruption et les diverses variables économiques et institutionnelles, dont les nombreux mécanismes ont été traités dans cette thèse. Toutefois, ce diagramme montre l'effet contre-intuitif entre la croissance et l'intégrité dans les affaires publiques (approchée avec l'IPC), ce lien négatif pouvant signifier une coexistence entre la corruption et la croissance, mais aussi que le pays est d'autant plus

corrompu que la croissance globale est forte¹⁸⁶. Malgré le manque de robustesse statistique de cette relation¹⁸⁷, elle a le mérite de soulever la question suivante : est-ce que la croissance provoque la corruption? Autrement dit, si l'hypothèse que la corruption nuit à la croissance est largement couverte dans la littérature économique, elle est cependant à relativiser en fonction des contextes structurels; il nous faut exploiter également l'hypothèse du lien inverse où la croissance amène davantage de corruption.

La croissance économique est propice à la corruption, lorsqu'un pays est en phase de rattrapage économique insufflé par un engagement politique pour des réformes nécessaires (transition, post-colonisation, développement). En effet, selon la théorie de la convergence (Baumol 1986, R. Barro 1992), la croissance sera d'autant plus rapide que le niveau initial du développement est faible. On parle généralement de convergence conditionnelle qui désigne le rattrapage, conditionnel à certaines variables, des régions plus pauvres par rapport aux régions plus riches. La transition peut être vue comme une période de rattrapage des pays post-socialistes par rapport aux pays industrialisés. Lorsque la convergence est atteinte, les réformes économiques ont été réalisées et le niveau de développement augmenté. Toutefois, il y a des moments dans l'histoire, tel que l'effondrement de l'URSS, une révolution, une guerre, etc., où, à la suite de bouleversement majeurs, il y a une première phase de confusion (Mau, Starodubrovskaya 2001) voire d'anarchie (qui a le pouvoir de faire quoi ?, et qui est à la tête des réseaux de pouvoirs ?) où certains chercheront à s'appropriier le plus de pouvoirs. Parmi eux, il y a ceux qui arriveront à devenir incontournables dans les réseaux de corruption, qui ont pour vocation de faire circuler diverses ressources. Nous pouvons citer ici l'exemple de l'affaire Kazakhgate où James Giffen, grâce à ses entrées dans le Kazakhstan soviétique à la fin des années 1980, a pu devenir dans les années 1990, un intermédiaire incontournable entre les entreprises qui souhaitaient entrer dans le secteur pétrolier du pays désormais souverain et le président nouvellement investi des pouvoirs présidentiels (qu'il a progressivement modelé à son avantage). Il aurait ainsi transféré¹⁸⁸ « des valises d'argent » (84 millions USD) en pots-de-vin versés par des entreprises américaines (Mobil) pour accéder au secteur pétrolier.

L'idée de cet exemple est que l'ouverture commerciale, la libéralisation du secteur financier, la privatisation etc., sont nécessaires pour assurer la croissance ; or, en l'absence d'institutions fiables et efficaces pour encadrer ces transformations et les processus adjacents, la corruption trouve de nombreuses opportunités. Dans la même logique, Aidt *et al.* (2008) ont montré que la corruption ne nuit pas à la croissance (effet nul) lorsque les institutions politiques sont de mauvaise qualité. En revanche, la corruption a été en quelque sorte favorable à la croissance économique, comme cela a été suggéré par Kholdy, Sohrabian (2008) avec le développement des marchés financiers. En effet, cet exemple montre aussi que, malgré une importante corruption, les entreprises étrangères qui ont travaillé dans l'économie kazakhe – leaders du marché mondial et au top de l'innovation technologique – ont insufflé une modernisation du secteur ce qui a permis d'enclencher la croissance économique du pays.

Ainsi l'existence d'un lien positif entre la corruption et la croissance est indéniable, de nombreux travaux notamment anglo-saxons l'ont attesté et confirmé (Mauro 1995, 1997; Tanzi, Davoodi, 2000; Jain 2001; Pellegrini, Gerlagh 2004; Dreher, Herzfeld 2005). En revanche, la causalité est plus délicate à mettre en évidence par un travail économétrique. Le lien entre la corruption et la croissance peut être positif ou négatif et aller dans les deux sens :

¹⁸⁶ Ce jeu de sens tient au fait que le coefficient de corrélation montre l'existence d'un lien mais pas sa direction.

¹⁸⁷ L'indicateur de croissance retenu dans cette analyse est le taux de croissance du PIB réel entre 1997 et 2003 (Base 1997=100), donc une période relativement courte pour être statistiquement représentative. Le coefficient de corrélation avec l'IPC sur la même période n'est que de -0.24

¹⁸⁸ James Giffen a été poursuivi aux Etats-Unis pour la violation de Foreign Corrupt Practices Act of 1974. Le procès s'est terminé en 2010 et il a écopé de peines mineures puisqu'il aurait été missionné par la CIA.

Tableau 5.2. : La diversité des causalités entre la corruption et la croissance

	<i>Effet positif</i>	<i>Effet négatif</i>
<i>Corruption sur la croissance</i>	La corruption permet la croissance comme « l’huile dans les rouages »	La corruption nuit à la croissance par ses effets allocatifs et distributifs
<i>Croissance sur la corruption</i>	La croissance stimule la corruption lors des phases de rattrapage	La croissance permet d’améliorer la gouvernance et donc de baisser la corruption

Source: auteur

La croissance peut offrir de (nouvelles) possibilités et des moyens au développement de la corruption, d’autant plus que la corruption est institutionnalisée ; ceci signifie que la croissance remplit les réseaux de corruption qui sont alors encore plus forts. La question de l’impact renvoie à la question de la cohérence institutionnelle, dans le sens où les effets seront négatifs dans le cas d’une corruption endémique désorganisée, mais ils ne seront pas nettement négatifs lorsque la corruption institutionnalisée est organisée et stable, ce qui permet des anticipations économiques pertinentes et ainsi des activités économiques plus ou moins performantes.

Conclusion Section 5.1.

Dans cette première section, nous avons récapitulé notre approche de la corruption institutionnalisée en mettant en lumière ses mécanismes et ses enjeux. La corruption institutionnalisée est une forme de corruption profondément enracinée dans les sociétés contemporaines. Comparativement à la corruption marchande étudiée par l’approche orthodoxe qui est considérée comme une déviance par rapport aux règles formelles existantes, nous définissons la corruption comme une règle de comportement qui s’établit dans des contextes précis. L’explication de l’institutionnalisation de la corruption se trouve dans l’encastrement de la corruption dans les structures sociétales. Nous avons élaboré un schéma analytique de la naissance et de la reproduction de la corruption institutionnalisée. Avec une démarche *holindividualiste*, nous considérons la corruption institutionnalisée comme un résultat mais aussi comme un point de départ de la dynamique des structures sociétales, la médiation étant faite par les institutions, et tout particulièrement, les institutions informelles. Nous avons placé les institutions informelles au cœur de notre raisonnement analytique. Ainsi et, après avoir éclairé les mécanismes explicatifs de la corruption institutionnalisée, nous nous sommes penchés sur les effets de la corruption sur la croissance. Les liens peuvent être autant positifs que négatifs, autrement dit, la corruption ne nuit pas forcément à la croissance et peut même, dans certaines conditions, avoir des effets positifs sur cette dernière en la stimulant. C’est notamment le cas de la corruption institutionnalisée qui, par sa nature organisée et anticipable, agit comme un impôt supplémentaire mais attendu par les agents, et permet des activités économiques productives dans le contexte d’une administration hypertrophiée. De plus, dans cette mise en évidence d’une possible co-existence de la corruption et de la croissance, le sens de la causalité devient également ambiguë. Nous avons éclairé cette ambiguïté en nous posant la question suivante : quand et comment la croissance peut-elle être favorable au développement de la corruption ? Dans un contexte de faiblesse des cadres légaux, le dynamisme des activités économiques (rattrapage, ressources naturelles) stimule la corruption, et plus particulièrement la corruption institutionnalisée qui offre un cadre institutionnel alternatif. En effet, le recours à une corruption organisée sera d’autant plus fort que les potentiels économiques seront forts et les conditions de fonctionnement seront faibles. Nous avons ainsi mis en évidence et étudié à la fois l’ambiguïté dans les effets mais aussi dans le sens des influences entre la croissance et la corruption. Là se situe l’enjeu-clé de la lutte contre la corruption qui peut s’avérer contre-productive si elle est mal conçue.

Section 5.2.

Les clés de la lutte contre la corruption institutionnalisée

L'approche orthodoxe de la corruption a élaboré une batterie d'instruments et de mesures pour lutter contre la corruption, qui ont été synthétisés dans le paradigme de bonne gouvernance prôné par l'ensemble des organisations internationales. Le combat contre ce fléau est porté au sommet des préoccupations des politiques de développement à travers le monde, d'importants moyens techniques ont été mis en place et les pays souhaitant lutter contre la corruption reçoivent l'assistance internationale sous forme de conseils et d'aides financières. Toutefois, et nous l'avons montré à la fin de la première partie de cette thèse, les effets du combat anticorruption n'ont que rarement rempli les espérances. Comme nous l'avons constaté, malgré d'importants moyens mobilisés dans la lutte contre la corruption, cette dernière persiste et même se renforce dans les pays émergents et en développement. Nous éclairons ici les principales difficultés des programmes nationaux de lutte anticorruption, qui sont liées à la fois à la manière de mettre en place ces programmes (*top-down*) et à leur contenu. En effet, le rôle central accordé aux institutions formelles néglige les déterminants structurels de la corruption. Grâce à l'approche dite de corruption institutionnalisée, nous comprenons mieux les défaillances des programmes anticorruption qui « s'y prennent à l'envers ». L'institutionnalisation de la corruption nécessite une action en amont sur les structures sociétales. Il est nécessaire de resituer la lutte contre la corruption dans une perspective de dynamique institutionnelle, puisque c'est l'évolution des institutions, informelles d'abord, qui permettra un changement en matière de corruption. Cette dynamique institutionnelle est marquée par la dépendance au sentier, ce qui explique les inerties et la persistance de la corruption. Les clés du changement institutionnel se trouvent dans les comportements des acteurs économiques qui s'affrontent pour obtenir davantage de pouvoirs leur permettant de maîtriser leur environnement y compris en modelant l'environnement institutionnel. Nous proposons ici trois scénarii possibles d'évolution de la corruption institutionnalisée : blocages et trappe de la corruption institutionnalisée, bifurcations portées par des révolutions, et évolution endogène vers une gouvernance plus représentative et équitable. Cette analyse nous permettra de mettre en avant les enjeux d'une économie politique de la corruption, autrement dit, de mettre l'accent sur la répartition des pouvoirs dans une société. A partir de là, nous déduirons les principaux éléments pour une approche de la lutte contre la corruption. A l'aide d'une analyse empirique, nous préciserons ses principales dimensions et avancerons quelques propositions pour rendre plus efficace la lutte anticorruption.

5.2.1. L'expérience contemporaine de la lutte anticorruption

La lutte contre la corruption est devenue, au moins officiellement, l'un des principaux problèmes des gouvernements actuels des pays émergents ou en développement. Ils mettent en place diverses mesures parfois concrètes, parfois rhétoriques. Ce combat contre la corruption, devenu le cœur des politiques de développement, est stimulé par la communauté internationale à travers les bailleurs de fonds, les ONG et la coopération internationale. Nous présenterons ici d'abord les principales démarches adaptées par la communauté internationale en matière de lutte anticorruption, puis nous discuterons rapidement sur les initiatives nationales pour montrer les résultats non seulement limités mais parfois même contre-productifs de ces campagnes inspirées par l'étranger. En effet, l'approche orthodoxe de la lutte anticorruption, qui inspire l'essentiel des actions nationales, a pour principale faiblesse de négliger les facteurs structurels de la corruption institutionnalisée.

5.2.1.1. Rappel des principales initiatives internationales pour la lutte anticorruption

Les politiques de lutte contre la corruption (lorsqu'elles ont lieu) recourent systématiquement au soutien des acteurs internationaux dans ce domaine. En effet, de nombreuses ONG, institutions financières internationales et autres bailleurs de fonds ont pris une place de plus en plus importante dans le combat contre la corruption depuis la fin des années 1990. Les conventions se succèdent et les prêts, souvent détournés, sont de plus en plus conditionnés à cette lutte. Ces acteurs apportent une assistance technique et leur savoir-faire dans le domaine de la réduction des pratiques de corruption. Nombreuses sont celles qui proposent des stratégies ou des chartes d'éthique, enseignant ainsi les normes occidentales. Le développement de tels partenariats favorise la diffusion de bonnes pratiques permettant ainsi l'émergence de nouveaux comportements.

Parmi les principaux acteurs internationaux de la lutte anticorruption, il y a les institutions financières (Banque mondiale, PNUD, etc.), des organisations économiques (OCDE, banques de développement, etc.), des organisations gouvernementales (GRECO), ainsi que des ONG dont Transparency International en chef de file. Les initiatives de lutte sont nombreuses et variées. La participation active de la communauté internationale reflète notamment sa volonté de n'être pas seulement un conseiller mais de devenir un partenaire plus direct du développement. Comme nous l'avons montré (voir 1.1.3.1. de cette thèse), le problème avec la majorité des pays émergents est que les aides en général comme celles pour la lutte contre la corruption sont fréquemment détournées et soit dispersées dans les réseaux informels, soit finissent dans les poches de gouvernements sans scrupules. Les bailleurs de fond ont la responsabilité de gérer leurs aides de façon à éliminer les pratiques de la corruption, ce qu'ils font, par exemple, avec les publications des listes noires des entreprises exclues des marchés pour des faits de corruption. Il est absolument indispensable qu'en plus des grandes déclarations, les donateurs montrent l'exemple qu'ils entendent faire suivre à leurs bénéficiaires, en imposant à leur personnel des principes scrupuleux dans la conduite des différents projets.

L'ensemble des acteurs internationaux de la lutte anticorruption joue un rôle crucial non seulement pour le financement de ce combat mais aussi, et surtout pour la surveillance des progrès dans les engagements pris par les états. Les mécanismes favorisés reposent sur différentes conventions qui sont apparues dans les années 2000. Le premier instrument international, juridiquement contraignant, de lutte contre la corruption était la Convention des Nations Unies contre la Corruption adoptée en octobre 2003 et entrée en vigueur en décembre 2005. En 2012, 140 pays dans le monde ont signé cette convention. Elle contribue à l'observation de la situation en matière de corruption dans la mesure où elle se démarque des dispositifs d'examen par des pairs (prévus par les instruments européens en la matière). La Convention des Nations Unies contre la corruption est utile car elle prévoit un dispositif d'assistance technique dans des domaines où les gouvernements réformistes ont besoin d'une aide extérieure. La Convention comprend plusieurs piliers tels que la prévention, l'incrimination et la coopération internationale. Du côté de la prévention, des mesures sont prises comme la mise en place d'organes affiliés à ce service, d'institutions du financement des campagnes électorales et des partis politiques, d'une plus grande transparence tant dans le secteur public que dans le secteur privé. Des dispositions visent aussi à prévenir la corruption dans la passation de marchés publics. En même temps, les pays sont tenus de conférer le caractère d'infraction pénale à toute une série d'actes de corruption et de coopérer en s'accordant mutuellement une entraide judiciaire aux fins notamment de recueillir et de transmettre des témoignages et d'extrader l'auteur de l'infraction.

De même, l'OCDE a adopté en 1997 la Convention sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales. Il s'agit du premier et

unique instrument international de lutte contre la corruption ciblant la « partie de l'offre » de la transaction entachée de corruption. Les 34 pays membres de l'OCDE et les 5 pays non membres – l'Afrique du Sud, l'Argentine, le Brésil, la Bulgarie et la Russie – ont adopté cette Convention. La coopération en matière de lutte contre la corruption de l'OCDE avec les pays non-membres en Europe centrale et de l'est se fait dans le cadre du « Réseau anticorruption pour les économies en transition », « Initiative anticorruption pour les États baltes », et « Programme de coopération avec la Russie », « Initiative commune BASD-OCDE de lutte contre la corruption » en Asie et dans le Pacifique, etc. Ainsi, le « Réseau anticorruption pour les économies en transition » a été établi en 1998 par des gouvernements, des organisations de la société civile et des agences donatrices ; il a produit en 2003, le « Istanbul Anti-Corruption Action Plan » pour huit pays de la CEI. L'approche de l'OCDE se concentre sur des stratégies de réduction de la corruption dans le secteur public en soutenant la mise en œuvre de réformes politiques, institutionnelles et économiques appropriées. Les différentes activités du réseau visent à identifier les meilleures pratiques et les leçons tirées dans :

- le développement d'infrastructures gouvernementales éthiques : assistance aux responsables de la formulation des politiques gouvernementales et conseils d'experts pour développer et mettre en œuvre, avec l'implication de la société civile, de codes de conduite nationaux ou spécifiques aux différentes agences, ainsi que pour adapter les efforts d'éducation publique.
- la réforme des marchés publics : publication d'un document de référence sur les différentes manières de gérer les marchés publics pour contribuer efficacement à la diminution de la corruption et de la fraude.
- l'établissement de coalitions entre gouvernements et société civile.
- le renforcement de la transparence et de la responsabilité dans les processus publics, en stimulant la provision d'informations et d'analyses pertinentes.
- l'échange d'informations pertinentes et d'études de cas avec pour objectif d'améliorer les pratiques et de coordonner des donneurs. Ce projet vise aussi à évaluer les manières et les formes de provision d'aides qui sont le mieux placées pour maximiser les impacts positifs.

Les initiatives anticorruptions régionales visent à renforcer le développement des capacités et des institutions en matière de lutte contre la corruption, et de s'approcher des standards internationaux pertinents. Ces initiatives consistent en trois principales composantes qui se renforcent mutuellement : un processus analytique pour évaluer les défauts législatifs, identifier les besoins d'assistance technique et des enquêtes au niveau local.

Depuis que son président, M. James Wolfensohn, a tracé en octobre 1996 les grands traits de sa ligne d'action en la matière, la Banque Mondiale compte ses plus féroces détracteurs de la corruption parmi les bailleurs de fond. Elle publie son rapport en anglais sous le titre *Anti-Corruption Policy Report*. L'action multinationale que mène la Banque auprès des états emprunteurs répond ainsi à de multiples préoccupations : la mise en place d'institutions durables, l'adoption de changements structurels, comme par exemple le démantèlement des monopoles et des autres sources de distorsion du marché propice à l'exploitation et à la corruption, la formation des agents publics pour les amener à adopter des pratiques normalisées en matière de passation des marchés publics et de décaissements. En fait, la Banque Mondiale, à travers les indicateurs de gouvernance, propose une stratégie de lutte contre la corruption. En accordant des prêts, la Banque Mondiale définit, étape par étape, les objectifs à atteindre en termes de réformes institutionnelles, de bonne gouvernance dans le secteur public, de meilleure allocation des ressources publiques et d'amélioration des prestations, notamment vis-à-vis de la population la plus pauvre.

Enfin, Transparency International est une ONG très active en matière d'évaluation et de conseils pour lutter contre la corruption. Depuis presque vingt ans d'existence, elle a élaboré plusieurs instruments pour aider et soutenir ce combat : pour le secteur privé, elle propose un guide des « Principes de conduite des affaires » et pour le secteur public, elle offre les

« Pactes d'intégrité ». Ces derniers consistent à élaborer des programmes concrets destinés à exclure la corruption de la passation des marchés entre les grandes firmes multinationales et les pouvoirs publics de pays en développement. Ce pacte répond à deux grandes préoccupations : fournir aux entreprises les moyens de s'abstenir de verser des pots-de-vin et apporter la garantie que leurs concurrents n'en verseront pas non plus et que les organismes publics chargés de la passation des marchés s'emploieront à lutter contre toute forme de corruption, extorsion y compris, et à agir dans la transparence conformément aux procédures établies ; donner aux pouvoirs publics les moyens de réduire le coût élevé de la corruption et de ses effets nocifs sur la passation des marchés.

Dans ce rapide inventaire des initiatives et des mécanismes internationaux de lutte contre la corruption, il faut inclure la coopération policière et judiciaire internationale, la lutte contre les paradis fiscaux et le blanchiment d'argent, et autres collaborations des niveaux régionaux. Le rôle des acteurs internationaux pour la lutte contre la corruption est évident. D'une part, ils apportent une assistance technique et l'échange de savoir-faire si nécessaire aux renouvellements des institutions en place ; ceci passe tout d'abord par l'exemple que les états occidentaux montrent aux pays en transition dans le domaine de la prévention et de la lutte contre la corruption. D'autre part, ils apportent un conseil et une aide financière pour mettre en place les réformes institutionnelles nécessaires. Tous ces mécanismes de lutte mis en place reposent totalement sur l'adhésion des états et sur leur coopération. En l'absence d'un système juridique unique au niveau international, la lutte contre la corruption dépend de la bonne volonté des États souverains.

5.2.1.2. Les difficultés des programmes nationaux

Le principal rôle de la communauté internationale dans la lutte contre la corruption n'est pas seulement dans le cadre réglementaire qu'elle a élaboré, mais surtout à travers la philosophie de la lutte qu'elle prône. En effet, nous l'avons montré dans la première partie de cette thèse, l'approche libérale de la lutte contre la corruption consiste en une réduction du rôle de l'État dans l'économie, le développement des principes de concurrence, l'amélioration des institutions de l'économie de marché, etc., autant de prescriptions à portée idéologique. La lutte contre la corruption demande une volonté politique pour faire régner la loi et l'ordre, une législation appropriée et un plus grand professionnalisme de la part des agents chargés d'appliquer les lois, une politique de recrutement et une politique salariale dans la fonction publique, ainsi que la création d'organes de répression de la corruption (agence nationale, police financière, etc.). Toutefois, comme pour l'ensemble des principes de société importés de l'Occident, leur incorporation par la société a connu d'importantes limites dans les pays émergents et en développement. Les *success stories* sont ainsi rares (Singapour, Botswana, Géorgie), et les programmes de lutte anticorruption ont même souvent eu des effets contreproductifs.

De nos jours, dans beaucoup trop de pays en développement, les institutions publiques destinées à assurer les fondements réglementaires essentiels au bon fonctionnement de l'économie (si tant est encore qu'elles existent) ont des faiblesses symptomatiques. Les lacunes peuvent se situer dans la réglementation bancaire et financière, la gestion des entreprises, la collecte des impôts, l'appareil judiciaire, les mécanismes de vérification des comptes et dans un certain nombre d'autres domaines susceptibles de faire améliorer la transparence dans les affaires économiques, entamant ainsi la confiance des investisseurs. Les déficiences des programmes anticorruption ont souvent été liées au fait qu'elles sont devenues un objectif en soi, sans tenir compte des particularités et des mécanismes conseillés, appliqués de façon aveugle, ont pu créer de réels blocages dans la dynamique économique des pays. Citons ici quelques éléments explicatifs des problèmes de mise en place de programmes anti-

corruption inspirés de l'approche orthodoxe. L'absence, souvent relative, des résultats renvoie généralement aux faiblesses internes de lutte contre une corruption institutionnalisée.

D'une manière générale, et particulièrement dans les pays avec des caractéristiques néo-patrimoniales, les initiatives de lutte contre la corruption se mettent en place à partir du sommet (logique top-down) et le rythme de leur application est déterminé et contrôlé par les chefs d'État. Toutefois, l'État dans son action en matière de lutte contre la corruption n'est jamais neutre. Il ne lutte pas contre la corruption mais contre certaines formes, celles qui gênent les élites au pouvoir et dont le contrôle peut procurer un avantage politique. Comme l'ont montré nos analyses empiriques, la première raison de l'absence de résultats des programmes anticorruption est liée au manque de volonté politique de lutter contre. Dans les États néo-patrimoniaux, ceci se traduit surtout par une instrumentalisation des campagnes de lutte contre la corruption en une arme contre les éventuels opposants. De plus, dans de tels systèmes, la société civile et les contre-pouvoirs sont réduits au silence et n'ont que très peu d'espace d'action. Il n'y a alors ni consultation, ni coopération avec des ONG spécialisées qui ont une analyse réaliste des situations locales.

L'accent mis sur les systèmes électoraux, dont la libéralisation et la représentativité doivent être des mécanismes favorables à la réduction de la corruption, est vain dans un pays où la population ne s'implique pas dans le processus politique. Généralement résignés, les citoyens se sentent déconnectés de leurs dirigeants corrompus et ne sont donc pas enclins à exiger et à défendre les principes de bonne gouvernance. En l'absence d'une mobilisation effective de la population, les dirigeants n'ont aucune pression interne pour mettre en place les réformes favorables à la réduction de la corruption institutionnalisée. Ainsi, peut s'installer une apparence de pluralisme politique mais, sans un engagement de la part des citoyens, elle restera une coquille vide donnant un statut formel aux arrangements entre proches.

La mise en ordre des législations nationales, pour qu'elles correspondent aux critères internationaux de bonne gouvernance, a toujours été le fer de lance de l'action de la communauté internationale dans le domaine de lutte anticorruption, comme en témoignent les nombreuses conventions et les coopérations juridiques en la matière ces dernières années. Pourtant, l'élaboration des cadres réglementaires n'est pas un processus exogène mais endogène. Ce qui vient de l'extérieur est quasiment voué à l'échec voire risque d'empirer la situation. La coopération internationale doit être un complément aux actions des gouvernements souverains et non un substitut.

Le recours systématique à la répression à travers le durcissement des peines et le renforcement du contrôle, traduirait en partie l'échec de la prévention. De plus, s'il est employé à l'excès comme mécanisme de lutte (par exemple après la révolution anti-corruption en Géorgie), il peut paralyser complètement les activités économiques. D'une part, en réduisant l'espace d'action des réseaux informels de la corruption, la répression réduit certes temporairement les rapports corrompus, mais, en même temps, en l'absence d'un cadre de fonctionnement alternatif (économie de marché avec ses institutions), elle crée un désordre économique à court et moyen terme qui peut être très dommageable. D'autre part, la menace de la purge amène les employeurs à redouter chaque pas qu'ils font. Il peut en résulter un blocage des activités économiques. L'inéquation des mesures au contexte peut conduire les détenteurs des pouvoirs à déplacer et à sophistiquer leurs stratégies d'accumulation.

Le rôle central accordé à la mise en place des « bonnes » institutions formelles (droits de propriétés, marchés financiers, ...) suppose qu'une fois en place, elles transformeront les habitudes et les comportements. C'est l'inverse qui se passe généralement, puisque comme nous l'avons éclairé dans le chapitre précédent (voir 4.1), les institutions informelles soutiennent les formelles. Les approches orthodoxes ont ainsi la faiblesse de privilégier le

mauvais séquençage (*sequencing*). En effet, pour que les transformations aient un impact positif, il faut qu'elles puissent s'ancrer dans la culture politico-économique du pays. Seule une compréhension nuancée des structures sociétales locales permet de trouver les leviers de changements dans les comportements.

5.2.2. Les scénarios d'évolution de la corruption institutionnalisée

5.2.2.1. Pour une approche institutionnaliste de la dynamique de la corruption

L'analyse de la corruption institutionnalisée nous amène à déduire que, dans le combat contre la corruption, il est nécessaire de mettre en place simultanément des réformes économiques, politiques et institutionnelles. En effet, il est crucial de construire un ensemble compatible de réformes institutionnelles et de restructurations politiques, de transformer ainsi l'organisation du pouvoir, et de permettre une meilleure application des stratégies dynamiques de transformation dans le futur. La notion de faisabilité devient très importante. L'approche orthodoxe met également au centre de son approche de la lutte anti-corruption les bonnes institutions (formelles) qui réduiraient les opportunités et les incitations à la corruption. Mais même les institutions les mieux conçues (importées des pays riches) ne pourront pas empêcher la corruption si les normes d'une société considèrent comme acceptable certains favoritismes ou lorsque les élites du pays considèrent la politique comme un tremplin pour un enrichissement personnel. La faiblesse de l'approche standard à concevoir la dynamique (non linéaire) de la corruption réside dans l'incompréhension des facteurs structurels. Par ailleurs, il est nécessaire de relier la dynamique de la corruption à la dynamique du système, c'est-à-dire tenir compte du fait que les facteurs constitutifs de la corruption (surtout institutionnalisée) sont interreliées.

Les processus de transformations structurelles, condition *sine qua non* des changements en matière de la corruption, donnent une place centrale au cadre institutionnel. En effet, les conditions initiales des réformes (par exemple, les cultures communautaires et clientélistes) déterminent l'issue du processus et la persistance de certaines règles informelles de comportement, comme la corruption institutionnalisée. La dynamique de la corruption, c'est-à-dire l'évolution des niveaux mais aussi des formes, est en premier lieu fondée sur la dynamique institutionnelle. En effet, puisque les institutions déterminent les comportements de la corruption (voir *infra* le schéma analytique), il nous est indispensable de clarifier les processus du changement institutionnel. Les mécanismes de changements font l'objet de débats théoriques au sein du nouvel institutionnalisme (cf 3.1 de cette thèse) où il est question du sens (*top down* versus *bottom up*), des origines (exogènes ou endogènes), du rythme (crises ou évolution), etc. Dans cette thèse, nous avons adopté la démarche analytique de l'institutionnalisme socio-historique, ce qui nous a offert la possibilité de penser à la fois la persistance du phénomène de corruption et le changement né dans les conflits pour les pouvoirs entre les groupes. Une telle démarche permet d'articuler (Billaudot, 2004a) le changement institutionnel global aux changements locaux dont il est constitué.

Avec le concept de *path dependency*, dont l'idée centrale renvoie à la difficulté de s'éloigner de la trajectoire engagée lors des décisions et des choix antérieurs, nous pouvons construire une explication de la continuité et la persistance du phénomène de la corruption institutionnalisée, notamment sous le prisme de la reproduction des systèmes néo-patrimoniaux. Comme il l'a été précisé auparavant, les institutions informelles changent très lentement, c'est pourquoi même les institutions formelles ne peuvent être changées par décret. L'héritage colonial (Badie, 1992, Von Soest, 2010b) ou soviétique (Levin, Satarov 2000; Fusin, 2003; Jones Luong, 2002) a ainsi été régulièrement pointé comme une des cause de la perpétuation des logiques néo-patrimoniales. L'explication centrale repose sur le fait que certaines institutions permettent une forte asymétrie dans les relations de pouvoir, les

comportements stratégiques des bénéficiaires de cette répartition entravent les changements. Ainsi, le néo-patrimonialisme est particulièrement stable (Sindzingre, 2010) à la fois du fait de la difficulté d'en sortir (contrôle des processus institutionnels par les clans politico-économiques), et des incitations pour le perpétuer (les uns maintiennent leur domination, les autres accèdent aux ressources). Connaissant cette force de la reproduction des systèmes néo-patrimoniaux (nature auto-renforçante des institutions) et de la corruption institutionnalisée inhérente, la compréhension de la dynamique de la corruption fait appel à l'analyse évolutionniste des structures sociales.

Avec une approche évolutionniste (un processus de gestation), la dynamique institutionnelle repose à la fois sur l'adaptation et l'innovation, elle est ponctuée par des crises et des points de bifurcation. La transition post-socialiste a été l'exemple d'une volonté de créer un point de bifurcation pour engager un nouveau sentier ressemblant à celui des pays occidentaux ; cette période a montré la capacité des pratiques de corruption à s'adapter aux nouveaux contextes (libéralisation, ouverture, retrait de l'État) en prenant des formes nouvelles (par exemple, la monétarisation), tout en faisant appel aux logiques ancrées dans le mental de la population (recours aux relations personnelles, contournement de la loi, détournement des ressources publiques, etc.). D'ailleurs, le clientélisme a souvent été pensé comme le résultat de l'adaptation des pratiques traditionnelles (Dijkema *et al.*, 2008). Les relations de clientèle sont généralement considérées comme caractéristiques des sociétés étrangères à l'ordre de l'État (société traditionnelle) ; ces relations cherchent à résister et/ou tentent de s'adapter en préservant l'authenticité de la culture locale menacée par une diffusion de la rationalité étatique ; le clientélisme serait alors une médiation nécessaire et structurelle entre deux systèmes de représentations, deux modes de légitimation, deux principes d'action politique distincts mais le plus souvent coexistants. La médiation clientéliste obéit à des logiques de contournement d'une rationalité étatique qui échoue à s'imposer dans certaines parties du territoire, elle permet l'« adaptation de la volonté de l'État à la structure sociale du village » (Pitt-Rivers, 1954, p.155). Elle opère la traduction de la rationalité étatique dans des termes appropriés à la culture communautaire, tout en permettant les arrangements nécessaires à l'application des directives bureaucratiques à l'intérieur de l'espace local. Globalement, le néo-patrimonialisme est ainsi présenté comme une réponse aux pressions politiques et économiques qu'impose la modernité pour les sociétés pré-modernes.

La corruption institutionnalisée est auto-renforçante, mais un changement institutionnel peut être provoqué sous l'impulsion des actions innovantes intentionnelles (par exemple les révolutions de velours ou arabes), mais aussi non intentionnelles où les interactions conflictuelles et coopératives des individus et des divers groupes apportent constamment de la nouveauté. En effet, les changements institutionnels ne se mettent pas en place dans un vacuum, mais dans un système de répartition des pouvoirs économiques entre l'État et les réseaux informels (clans, oligarchies, etc.). Ce système peut s'avérer très stable et résistant : fondamentalement, les privatisations dans les pays de l'ex-URSS n'ont pas redistribué les pouvoirs économiques mais ont confirmé le système existant (Samson *et al.*, 2006). L'analyse de la mécanique du système montre qu'une position de pouvoir installé ne peut être changée que si elle est contrebalancée par d'autres pouvoirs, ou si les sources du pouvoir sont neutralisées (Samson *et al.*, 2006). Ainsi un obstacle aux dynamiques institutionnelles réside dans la structure des pouvoirs économiques ; une économie politique de la corruption donne les clés pour concevoir la dynamique.

5.2.2.2. Les grands scénarios de sortie de la corruption institutionnalisée

La corruption institutionnalisée trouvant ses origines et ses justifications à la fois dans la culture, dont les changements ne peuvent être qu'endogènes et lents, dans les formes sociales, dont les principes fondateurs apportent du soutien permanent tant aux citoyens qu'aux

entreprises et dans la nature même de l'État, est un phénomène profondément ancré dans la société. La concentration des pouvoirs politiques et économiques sur la base de réseaux d'influence bien établis a rendu la corruption particulièrement résistante aux réformes. En effet, par sa nature auto-renforçante et par l'action des élites politico-économiques pour un *statu quo*, elle est très résistante aux éventuelles réformes et possède un caractère très adaptatif. Combattre cette forme de corruption nécessite des changements structurels reposant essentiellement sur la sortie du néo-patrimonialisme.

De nombreux travaux théorico-empiriques, particulièrement en sciences politiques, se sont efforcés d'imaginer la transition du néo-patrimonialisme vers une démocratie (Snyder, 1992; Bratton, Van de Walle 1994; Snyder, Mahoney 1999) se basant la plupart du temps sur les études de cas, essentiellement en Afrique. Ils ont aussi montré la diversité des situations et des facteurs enclenchant les transformations. Nous présenterons ici trois grands scénarios de dynamique de corruption institutionnalisée : le premier, celui du blocage et la reproduction du système; le deuxième se rapporte aux changements radicaux survenus à la suite des crises majeures ou de révolutions, et enfin le troisième scénario décrit les possibles évolutions plus ou moins endogènes aboutissant à moyen ou long terme à des systèmes plus représentatifs et équitables. Les principales variables analytiques qui nous guident dans l'élaboration des différents scénarii, touchent aux questions de la concentration des pouvoirs politiques et les dynamiques des régimes des « super présidents »; de la concentration économique et les transformations éventuelles des oligarchies en parallèle avec un développement de concurrence; des modes de légitimation et les métamorphoses des structures clientélistes; de la place de la société civile et de la communauté internationale (Zagainova, 2012; Dijkema *et al.*, 2008). Avec une démarche structurelle évolutionniste, nous voyons l'élément déterminant de la dynamique de la corruption institutionnalisée dans les changements de la répartition des pouvoirs politico-économiques, notamment à travers la séparation entre la sphère publique et la sphère privée.

Scénario 1: La trappe à corruption institutionnalisée

C'est la vision de la corruption institutionnalisée la plus répandue qui serait la cause du blocage du développement et de la situation de trappe à la corruption. Que ce soient par les auteurs de l'approche orthodoxe de la corruption (Bardhan, 1997) ou les partisans d'une approche structurelle (Médard, 1991b), ils offrent une description des situations où la généralisation et l'enracinement de la corruption explique, en partie, le renfermement dans les bas niveaux de développement et le fonctionnement néo-patrimonial de l'État. Les régimes néo-patrimoniaux de type sultanique connaissent le plus souvent ce scénario où la kleptocratie est l'image la plus souvent mobilisée pour les décrire.

Continuité et survie des régimes autoritaires

L'image d'un pays bloqué dans un système néo-patrimonial corrompu et inefficace a souvent accompagné les analyses des pays d'Afrique où l'on parle de décadence politique et d'effondrement économique. Le déclin des taux de croissance, la détérioration des conditions de vie des populations d'Afrique subsaharienne, et la contraction des ressources à redistribuer ont permis de remettre en cause les pratiques néo-patrimoniales régulées (Médard, 1991b). En effet, la crise économique devenue endémique dès la fin des années 1970, mine les fondements de la régulation patrimoniale, réduit les capacités étatiques de distribution de prébendes et de captation de rentes (Bratton, Van de Walle 1994). Parce qu'elle tend à devenir intégrale, la patrimonialisation de l'État plonge ce dernier dans une spirale de crise économique permanente (Van De Walle, 2001; Bach, Gazibo 2011) : malgré la pression des marchés internationaux, les régimes en place s'assurent du maintien du *statu quo* en tirant

parti de transferts substantiels de l'aide internationale et de la négociation de programmes de réforme avec les institutions financières internationales.

La littérature en sciences politiques s'est longuement penchée sur les « capacités de survie » des régimes autoritaires et de nombreux facteurs ont été mis en évidence. Nous pouvons en retenir quelques principales caractéristiques structurelles permettant la stabilité du régime : les rentes des ressources naturelles, la répression de la contestation ou encore le paternalisme du pouvoir personnifié. En dehors de l'Afrique, les pays de l'Asie centrale sont des exemples évidents des raisons pour lesquelles les caractéristiques néo-patrimoniales réduisent la qualité de gouvernance avec le renforcement de l'autoritarisme de leurs systèmes politiques (Gawrich *et al.*, 2010) ; leur expérience est riche d'enseignements pour la compréhension de la stabilité des systèmes prédateurs.

Comme cela a déjà été montré, les rentes des ressources naturelles provoquent une tendance à déresponsabiliser les politiques et une création d'autocraties stables (Smith, 2004). Les cas de l'Azerbaïdjan, du Turkménistan ou du Kazakhstan montrent comment le contrôle des secteurs rentiers par le clan présidentiel permet une stabilité des régimes à travers le clientélisme omniprésent (Cummins, 2002) ; ce clan est ainsi indispensable pour maintenir le système. Les rentes, ne provenant pas seulement des ressources naturelles mais aussi de l'aide internationale, diminuent le besoin des réformes institutionnelles, renforcent le clientélisme et assurent la stabilité des dictateurs des États rentiers (Franke *et al.*, 2009).

Le clientélisme largement répandu dans les États néo-patrimoniaux autoritaires nourrit fréquemment une image paternaliste du dictateur et/ou le culte de sa personnalité. Autrement dit, la personnalité des dirigeants peut jouer un rôle pour stabiliser sa légitimité (Ezrow, Frantz, 2011). Dimitrov (2009) attire l'attention sur la réelle popularité de certains dirigeants de l'ex-URSS (Russie, Kazakhstan, etc.) qui usent de trois principes pour maintenir leur pouvoir (p.78) : le populisme économique, le nationalisme anti-occidental, et le musellement des médias. Par exemple, la dimension fondamentale pour un État fonctionnel est la construction de l'identité nationale. Les autocrates se maintiennent au pouvoir en offrant un mythe à leur population, ceci est d'autant plus vrai que le pays a des héritages idéologiques fortes (communisme, indépendance, panafricain, etc.). Ces « mythes » reposent toujours sur la grandeur du pays qui, grâce à leur leader, sera reconnu par le monde entier. L'exemple du Kazakhstan est très univoque, où en plus d'une glorification de la descendance des fiers khans mongols, le discours du pouvoir a toujours mis l'accent sur la puissance économique du pays (Programme 2030 et objectif d'être dans les 50 pays les plus compétitifs) et le positionnement sur la scène politique internationale (organisation des sommets, présidence des organisations internationales comme l'OSCE, etc.). Ainsi, un leadership idéologique fondé sur un paternalisme rhétorique ou un culte de la personnalité, et la distribution substantielle des ressources parmi les élites loyales conduisent même à un certain soutien de la population. Il peut même y avoir une lutte contre la corruption se concentrant surtout sur la lutte dans les administrations avec des mesures pragmatiques à court terme, quant aux politiques structurelles, elles restent du ressort des grandes déclarations.

Le point faible des régimes sultaniques est la question de succession. En effet, dans de tels régimes, la personnalisation du pouvoir est poussée à l'extrême, le régime est « arrangé » pour le dictateur en place. En l'absence d'un successeur désigné, sa disparition crée un vide, provoque la guerre des clans et, de ce fait, peut enclencher une dynamique vertueuse où les nouveaux gagnants souhaitent réformer le système. La désignation d'un successeur peut permettre la continuité du système, comme par exemple en Azerbaïdjan où le fils Aliiev a pris la place du père à la présidence du pays ou comme en Haïti avec les Duvalier, mais ce n'est pas automatique. En effet, il ne suffit pas que le dictateur en ait décidé, il est indispensable

que l'héritier soit reconnu et accepté par les clans (tribaux ou politico-économiques) existants, ce qu'ils ne feront qu'en étant sûr que leur position n'en souffrira pas.

Toutefois, la manière la plus utilisée par les pouvoirs autoritaires pour se maintenir en place est l'oppression et l'usage de la force. La clé de la survie du régime est dans le fait de garantir que les mécontents ne s'unissent pas et ne deviennent pas une organisation robuste¹⁸⁹ capable de contester la mainmise du régime sur les pouvoirs et les ressources du pays. Un important turn-over des élites est généralement nécessaire au pouvoir néo-patrimonial autocratique (voir 3.3.2.2. de cette thèse) afin qu'aucun autre joueur ne devienne suffisamment grand pour pouvoir lutter contre le système. De plus, il arrive qu'un dictateur en perte de légitimité ait recours à la force physique (services secrets, armée, etc.) pour empêcher l'organisation d'une révolte et ce, à travers la répression des manifestations, persécution par la police, ou encore enclenchement d'un conflit armé¹⁹⁰.

La concentration des processus de corruption institutionnalisée entre les mains de l'État

Nous avons déjà montré que dans les systèmes néo-patrimoniaux, les élites ayant maximisé leurs richesses et leurs capacités d'influence, vont chercher par tous les moyens à maintenir un *statu quo*, bloquer les réformes et, par ce moyen, s'assurer que leurs avantages et leurs positions ne seront pas remis en cause. En dehors de cette caractéristique déjà éclairée, le scénario de blocage se réalise également lorsqu'un pays fait une sorte de demi-tour dans les réformes et les transformations qui ont pu être engagées par les pouvoirs précédents. La transition post-socialiste a offert plusieurs exemples de ce type de trajectoire (Zagainova, 2007; 2008), où les pays connaissent une corruption endémique, souffrent d'un pouvoir politique fortement concentré et œuvrant contre l'émergence de réformes institutionnelles (d'où les retards dans l'avancement vers une économie de marché). C'est le cas des pays le moins avancés dans la transition post-socialiste, mais c'est aussi très fréquent dans les états fragiles.

L'exemple de la Moldavie est celui d'un pays n'ayant pas connu de réel changement de pouvoir depuis le début de la transition, et où le Parti Communiste a adopté le régime du communisme de marché. Ce « musée de l'URSS » est le seul régime parlementaire de l'ex-URSS dont les élites au pouvoir sont restées stables (on peut dire jusqu'aux élections de 2009). La Biélorussie est un autre exemple où l'arrivée au pouvoir en 1994 du « dernier dictateur de l'Europe »¹⁹¹ a fait reculer le pays par rapport aux premières réformes engagées avant lui. En effet, le président Loukachenko a su raviver la nostalgie soviétique, le *welfarisme* de l'État, la re-nationalisation des entreprises privatisées, la russification (statut de la langue, rapprochement politique), et l'anti-capitalisme populiste. Les réformes économiques dans ces pays sont généralement limitées à la libéralisation de l'économie à travers les prix et le taux de change, l'ouverture au commerce international et au mieux, des privatisations des petites entreprises. Ces réformes partielles ont sans doute été bénéfiques mais leur efficacité reste limitée car la libéralisation commerciale sans un cadre institutionnel adapté a créé de nouvelles opportunités pour la corruption. La corruption institutionnalisée est confortée par un manque de libertés et de transparence politiques en termes de processus électoraux, société civile, média et gouvernance en général. Le fonctionnement néo-patrimonial résiste seulement s'il n'y pas eu de rupture nette avec les systèmes précédents, d'autant plus que les personnalités des mêmes élites continuent d'exercer leur pouvoir sur les

¹⁸⁹ Au Kazakhstan, les règles de création des partis politiques ont connu d'importants durcissements ces dernières années. Comme ailleurs, dans le monde, l'opposition (si elle existe) ne possède pas de statut légal "(parti non enregistré)" et opère de manière informelle ce qui autorise parfois les dictateurs à travailler sur leur absence de crédibilité (par exemple : accuser d'avoir des liens avec le terrorisme).

¹⁹⁰ L'exemple de la Syrie en 2012 est illustratif.

¹⁹¹ Encyclopédie Larousse http://www.larousse.fr/encyclopedie/personnage/Aleksandr_Loukachenko/130475

décisions et les processus politiques. Cette remarque est également pertinente pour les récentes révolutions arabes.

Dans la même logique, nous pouvons citer les évolutions qui ont lieu en Russie. La stratégie « *back to State* » (Samson *et al.*, 2006), fondée sur la « verticale du pouvoir » et la « dictature de la loi », a fait reculer le pays dans plus d'autoritarisme (Schevtsova, 2004). En effet, l'attitude de Poutine pour contrebalancer les pouvoirs des oligarques de l'époque eltsinienne a eu des succès relatifs et une nouvelle structure des pouvoirs s'est établie en faveur du nouveau président. Un changement certain a été réalisé dans la manière de gouverner et dans les relations avec les élites économiques. Toutefois, nous voyons dans ces mutations plutôt une transformation vers un néo-patrimonialisme bureaucratique (Fusin, 2003) (voir 4.4.1) où les pouvoirs politico-économiques sont de plus en plus monopolisés par l'État (contrôle des secteurs stratégiques, structure des pouvoirs fédéraux, etc.) et la domination semi-coercitive s'est accompagnée de la montée des *siloviki* (hommes en uniforme) qui sont devenus les nouveaux oligarques.¹⁹² Si, dans les années 1990, des réductions fiscales étaient le traitement préférentiel le plus répandu, dans les années Poutine, ce sont surtout des subventions, des crédits et des garanties budgétaires ou encore des prix d'énergie préférentiels qui prévalent. (Yakovlev and Zhuravskaya, 2004). La verticale du pouvoir, instituée dans un système déjà néo-patrimonialisé, engendre la paralysie du système de décisions et l'irresponsabilité des cadres chargés de les mettre en œuvre. La déresponsabilisation des administrations est renforcée à partir du moment où les responsables sont nommés et non pas élus (par exemple depuis 2004, les gouverneurs en régions). Une autre conséquence de l'émergence du néo-patrimonialisme bureaucratique est le (re)gonflement de l'administration. Selon les dires de Gorbatchev (2011)¹⁹³, « il y a actuellement plus de fonctionnaires en Russie qu'en Union soviétique », où l'administration du président compte plus de personnes que le ministère des finances (2010)¹⁹⁴. Dans ce capitalisme d'État, de larges corporations sont la propriété des oligarques loyaux, désormais intégrées dans le système régulé par l'État et contrôlées par ceux qui sont politiquement plus puissants. Les richesses en hydrocarbure permettent de renforcer le pouvoir d'action du centre fédéral.

L'évolution en Russie, en terme de reconfiguration des forces politiques, a produit plusieurs changements concernant les niveaux et les types de corruption. Notre enquête de terrain nous a permis de mettre en avant la tendance à la concentration de la corruption. En effet, les mesures visant l'amélioration du climat des affaires et des interactions avec les administrations en général (réformes du système fiscal, informatisation des procédures administratives, etc.) ont été bénéfiques à la baisse de certaines formes de corruption bureaucratique. Toutefois, diverses études (LEVADA, 2010¹⁹⁵, notre enquête DELPHI) font état de l'augmentation ces dernières années du prix de la corruption et de la corruption des hauts fonctionnaires. A l'issue de notre enquête, couplée avec les sondages des ONG locales, nous constatons que le volume du marché de la corruption augmente indéniablement (taille du pot-de-vin, part des ressources qui y sont consacrées, etc.), signifiant que la corruption devient plus chère. Nous avons observé à la fois une tendance à la baisse du nombre des échanges corrompus (la fréquence) et une tendance à la hausse du volume de la corruption, ce qui nous fait conclure que le monde des faveurs devient de plus en plus un terrain de jeux pour les grands acteurs avec de grands pouvoirs et/ou de grandes ressources.

¹⁹² Quelques exemples: Sergueï Tchemezov, ex-KGB, président de Rosoboronexport, exportation d'armes. Igor Setchin, ex-KGB, à la tête du conseil de surveillance de l'entreprise pétrolière Rosneft. Viktor Ivanov, ex-KGB, préside le directoire du constructeur aéronautique militaire Almaz Antey et celui de la compagnie aérienne Aeroflot.

¹⁹³ Entretien donné à l'Agence France-Presse (AFP), relié dans le *Figaro* de 24/01/2011

¹⁹⁴ Portail Fédéral de la Fonction publique <http://www.rezerv.gov.ru>

¹⁹⁵ <http://www.levada.ru/press/2010051201.html>

Le « marché de la corruption » se focalise dans les hauts échelons de la hiérarchie publique avec l'apparition des systèmes pyramidaux. D'un côté, cette période de renforcement de la corruption institutionnalisée dans le néo-patrimonialisme désormais bureaucratique coïncide avec les « 10 glorieuses » en Russie, où d'importantes performances économiques ont, certes, été stimulées par le prix du pétrole, mais une réelle avancée dans la modernisation de l'économie a été mise en place. D'un autre côté, il y a plusieurs conséquences négatives à cette trajectoire russe. Tout d'abord, la concentration de la corruption se fait sur les gros joueurs, ce qui signe le renforcement de la corruption politique. Ensuite, un grand nombre de petits acteurs (individus, PME) n'ont pas les moyens d'utiliser ce système correctif qu'est la corruption, ils se trouvent alors dans des situations parfois impossibles pour leurs affaires. Les petites compagnies ont d'ailleurs le plus souvent des stratégies économiques à court terme, car l'arbitraire des fonctionnaires et l'instabilité de l'environnement les empêchent de se projeter dans l'avenir.

Actuellement divers sondages recensent les opinions selon lesquelles il n'y a aucune amélioration, voire plutôt une aggravation du problème en matière de corruption : selon l'étude du centre LEVADA (2010),¹⁹⁶ pour 60% des sondés, il y a plus de corruption qu'il y a dix ans ; selon le Baromètre mondial de la corruption (TI, 2010), pour 53% des sondés le niveau de corruption a augmenté au cours des trois dernières années. Les évaluations du volume de la corruption varient entre un quart (Kabanov de NAK) et la moitié (association « Mains propres »)¹⁹⁷ du PIB russe.

Le pire scénario est ainsi celui du blocage dans un système corrompu sans possibilités visibles de changement à court ou moyen terme. Dans ce cas, la continuité du système autoritaire (d'autant plus qu'il bénéficie d'une rente), la personnalisation et la verticalisation du pouvoir politique, la nationalisation et le contrôle des richesses économiques par l'État, la répression de toute expression contestataire, etc. mènent à la concentration de la corruption institutionnalisée. Ce qui signifie que l'écart entre les dirigeants prédateurs et la population s'agrandit ; tout en perdant leur légitimité paternaliste, les dirigeants maintiennent et perpétuent le système par la force. La corruption institutionnalisée connaît la « perversion » de sa base, des légitimations la rendant moins tolérable. Le contrôle étatique des fruits de la corruption institutionnalisée la rend particulièrement dommageable pour le reste de la population.

Scénario 2 : Bifurcations soudaines et révolutions contre les régimes néo-patrimoniaux

Compte tenu des contraintes liées au *path dependancy* d'un côté, et du statu quo et des blocages des évolutions créés par les pouvoirs en place de l'autre, il est nécessaire d'éclairer la survenue des points de bifurcations dans les trajectoires nationales. Les révolutions (plus ou moins) pacifiques, survenues dans les années 2000 (révolutions de velours dans l'ex-URSS ou les récentes révolutions arabes), peuvent être l'exemple de ce genre de changement rapide du sentier d'évolution. En effet, pour les analystes des systèmes néo-patrimoniaux comme Snyder (1992), la révolution est l'un des principaux scénarii de sortie, car elle crée une irréversibilité et ouvre la voie au changement. Mau et Starodubrovskaya (2001) ont montré les trois critères importants d'une révolution : la non-simultanéité des changements dans les différentes sphères socio-politiques, la fragmentation de la société et la faiblesse du gouvernement central. Toutefois, les auteurs ont souligné que, suite aux révolutions, tout ne s'effondre pas grâce à une sorte de continuité culturelle et idéologique. Il est question ici de la cohérence institutionnelle que nous avons explicité dans cette thèse (voir 4.1) ; cela signifie que les révolutions sont des bifurcations qui permettent une transformation rapide mais

¹⁹⁶ Левада-Центр, *Общественное мнение – 2010.*, Москва, 268 с.

¹⁹⁷ Kirill Kabanov est le président de la National Anti-Corruption Commission et Association des avocats <http://eng.rusadvocat.com/node/10>

cohérente avec les inspirations culturelles. Nous retenons ainsi un deuxième scénario de changement rapide issu de la révolte populaire. Pour l'illustrer, nous tirerons ici des enseignements des révolutions qui ont eu lieu dans les pays post-soviétiques.

Une perte de légitimité peut être causée pour différentes raisons. Tout d'abord, il y a des sujets locaux qui créent des mécontentements et une réaction dans la population : en Ukraine, Koutchma a perdu en popularité après les privatisations et suite à l'assassinat de Georgy Gongadze (Goujon, 2005); au Kirghizstan, pour Akaïev, les ennuis ont commencé avec des tirs sur des manifestants pacifiques à Aksy en 2002 ; en Tunisie, sur fond de chômage grandissant chez les jeunes, l'immolation par le feu d'un jeune vendeur ambulant déclenche les manifestations qui ont conduit au départ de Ben Ali en 2011. La communauté internationale joue ici un rôle procyclique puisqu'une condamnation des dictateurs a pour effet de réduire leur légitimité (Côte d'Ivoire en 2010 et la fin du règne de Gbagbo) et de soutenir la contestation populaire (Libye de Kadhafi, en 2011). Ensuite, la combativité des dirigeants joue un rôle important : Chevardnadze, Premier secrétaire du Parti Communiste géorgien en 1972, « s'est rendu »; Akaïev est vu comme incapable de se battre (Denison 2005); Koutchma a tenté de modifier la constitution pour prolonger son mandat mais il a échoué. Ensuite, des politiciens populistes souhaitant mobiliser la population contre les inégalités des richesses, créent des organisations d'opposition et le processus de révolution commence. La révolte populaire contestant des élections provoque le renversement des pouvoirs.

Une des caractéristiques des pays où les Révolutions de velours ont eu lieu est la grande présence de la communauté internationale. L'Ukraine et la Géorgie étaient de grands bénéficiaires de l'aide internationale à travers des projets bilatéraux et les ONG. Échanges culturels et contraintes politiques sont les premières conséquences de cette aide. De plus, les donateurs internationaux ont contribué à l'important développement de la société civile dans ces pays, point crucial pour permettre des dynamiques révolutionnaires et l'évolution sociétale. Par exemple, les donations des instituts établis par Soros ont financé des mouvements étudiants, ceux-là mêmes qui ont été ensuite en première ligne des manifestations. Par ailleurs, les échanges culturels et de savoirs permettent de faire évoluer l'attitude de résignation chez les citoyens en communiquant l'idéologie de légitimité supérieure d'un système alternatif plus équitable et bénéfique à tous.¹⁹⁸

Un bouleversement politique n'indique pas automatiquement que le pays est entré dans le cercle vertueux de la réduction de la corruption. La crédibilité du gouvernement dépend de son message et de sa capacité à respecter ses engagements (généralement de « casser » la répartition des pouvoirs). Ainsi, les programmes électoraux de Iouchtchenko étaient fortement populistes dans le domaine économique et social (Kuzio, 2005). La volonté du nouveau gouvernement ukrainien de re-privatiser les firmes exprimait une sorte de désir de vengeance ainsi que du découragement pour les concurrents politiques (Aslund, 2005). Son manque de leadership a été renforcé par les discordes avec Timochenko et ceci a conduit à la création de deux gouvernements en compétition et ainsi réaffirmé la structure clanique du système politique ukrainien. Par ailleurs, les changements n'arrivent pas forcément du premier coup ; ainsi la Révolution kirghize a libéré la nation en renversant le clan familial d'Akaev mais il n'y a pas eu de mesures radicales pour déclencher des changements (Marat, 2006). Généralement, la contestation populaire du pouvoir est signe de la fin de la tolérance de la corruption institutionnalisée ; les résultats du renversement des pouvoirs dépendent beaucoup des leaders et de leur capacité à faire évoluer l'ensemble du système. En effet, la myriade des réseaux informels ne disparaît pas avec la perte du noyau central, les clans chercheront à s'adapter au nouveau contexte. Toutefois, leur pouvoir étant nettement réduit, un engagement

¹⁹⁸ Une des (nombreuses) raisons qui fait que Poutine est en train de limiter les capacités des organisations de société civile ayant des liens avec l'étranger (par exemple le financement par USAID)

fort de la part des nouveaux dirigeants peut en venir à bout. Enfin, la population doit être unie autour d'un projet commun sinon les effets de la révolution peuvent être anéantis (risque potentiel pour les pays de révolutions arabes)

Les préoccupations du nouveau régime installé par une révolution "anti-corruption" en Géorgie (Esadze, 2004) reposaient sur la transparence des administrations et la légalisation du revenu des oligarques. Le gouvernement a ainsi pu provoquer un relatif renversement des pouvoirs et entamer une évolution vers le bannissement des arrangements corrompus. Notre enquête de terrain a mis en évidence que la Géorgie a connu de réelles avancées en matière de corruption dans les premières années après la révolution. Les principales actions pour lutter contre la corruption des gouvernements (Samson, Zagainova 2006; Zagainova, 2007, 2008) se sont portées sur l'attaque des sources institutionnelles de la corruption à travers une "purge" du personnel aux postes clés des administrations, l'augmentation des salaires des fonctionnaires, la réforme du code civil et du système fiscal, la promotion de la compétition au dépens du clientélisme. La réduction de la charge fiscale et la simplification du système des licences ont permis de stimuler l'économie et ont incité les entreprises à sortir de l'économie parallèle. Le pays a bien avancé dans les réformes du système financier et des infrastructures. Les organisations internationales soulignent l'ensemble des avancées en matière de corruption (OCDE, 2010; GRECO 2011) et la Banque Mondiale (2012) qualifie la Géorgie de « *success story* ». Toutefois, le manque de réformes structurelles à l'intérieur des compagnies et la faible efficacité des administrations sont à l'origine de la persistance de la corruption. Les politiques de lutte contre la corruption peuvent vaciller faute du renouvellement insuffisant des élites.

Le deuxième scénario de sortie rapide du néo-patrimonialisme accorde une place centrale aux processus politiques lors des transformations car ils contrôlent l'économie de la légitimité. Le développement politique, poussé par les mouvements populaires ou le support international bien managé, est le principal moyen de renverser la tendance grâce au renforcement de la distance entre pouvoirs économiques et politiques. Par ailleurs, les changements institutionnels ont besoin d'être accompagnés d'une "idéologie" adéquate, c'est-à-dire qu'il est facile de devenir populaire en s'attaquant à quelques oligarques mais pour que ces pratiques soient efficaces, le contenu idéologique des pratiques doit être compatible avec les buts de la modernisation sociétale.

Scénario 3 : Évolution graduelle vers des structures de pouvoir alternatives

Enfin un troisième scénario doit être envisagé, celui d'une évolution graduelle des systèmes néo-patrimoniaux. Il nous faut alors mettre en lumière les forces centrifuges qui créent les changements et les renversements des tendances. Nous mettrons ici l'accent sur deux mécaniques de la sortie du système néo-patrimonial : la déconcentration des pouvoirs politiques et le clientélisme vertueux ; la variété des sources de pouvoirs dans une économie mondialisée.

La déconcentration des pouvoirs et le clientélisme vertueux

Le point clé de la sortie graduelle du néo-patrimonialisme est la construction de l'État de droit, qui repose sur la séparation des pouvoirs (exécutif, législatif et judiciaire), la construction d'une bureaucratie légale-rationnelle et les garanties de la primauté du droit (législation, système judiciaire, etc.). Le problème vient du principe du clientélisme comme mode de légitimation dans les pays néo-patrimoniaux. Il s'oppose diamétralement à l'État de droit (Dijkema *et al.*, 2008), car la légitimité et les soutiens sont assis sur la distribution des ressources dans les réseaux informels de la corruption institutionnalisée. Ses variantes et ses dynamiques déterminent les processus de transition et de consolidation de la démocratie

(Snyder, 1992). En nous inspirant des expériences historiques du développement politique dans un système clientéliste, nous mettrons en avant ici les moments clés pour une évolution vertueuse (Zagainova, 2012) vers un système plus démocratique.

De nombreux exemples peuvent être mobilisés pour illustrer la variété des effets voulus mais surtout non voulus des politiques clientélistes qui seraient liées aux fonctions latentes du clientélisme (Merton, 1949; Roniger, Günes-Ayata, 1994; Brinkerhoff, Goldsmith 2002). Il s'agit à la fois des fonctions économiques où le clientélisme contribue à la fourniture des biens publics, le développement régional et l'amélioration du niveau de vie des citoyens; et des fonctions politiques où il a la fonction d'intégration des régions périphériques et de la population marginalisée. L'analyse des cas de figures historiques permet d'éclairer comment les pratiques clientélistes contribuent à la propagation des dispositifs d'action, des systèmes de représentation et des catégories de légitimation qui s'imposent avec l'instauration des États modernes. En effet, les caractéristiques du clientélisme (relation particulariste réciproque) facilitent la diffusion des normes et des pratiques et en cela, elles sont également un vecteur du changement des comportements.

Tout d'abord, il est important de ne pas perdre de vue que le développement démocratique en Europe ou aux États-Unis va de pair avec les réseaux et les conflits clientélistes (Zagainova, 2012). Autrement dit, les pays qui promeuvent aujourd'hui l'état de droit, l'ont construit sur la base des réseaux clientélistes. L'Angleterre de l'époque victorienne est l'un des premiers exemples de la transformation des relations clientélistes vers la représentation politique et la démocratie parlementaire. En France et en Italie moderne, le clientélisme a contribué à l'insertion régionale dans le processus politique. En France (durant la III^e République), le clientélisme politique s'est répandu en même temps que le droit au suffrage universel et il a contribué à l'apprentissage et à l'acceptation du «pacte électoral». Les logiques territoriales et la constitution de fiefs électoraux ont conduit ainsi à l'intégration de la population périphérique dans l'identité nationale et dans l'État. L'exemple, sans doute le plus célèbre, du clientélisme qui a permis les développements démocratiques est celui des machines politiques aux États-Unis au début de la centaurée XX^e siècle (Merton, 1949). Une machine politique apparaît pour pallier les dysfonctionnements des institutions publiques et elle permet l'intégration des groupes marginalisés de la population (immigrés par exemple) au système politique officiel. Outre l'intégration des citoyens ordinaires dans le système politique et la société, Pitt-Rivers (1954) montre un autre rôle important des patrons qui est de relier sa communauté au monde extérieur. L'intégration des populations et des régions était le principal avantage de l'ancien clientélisme (politique et social) qui s'est développé en Europe et dans d'autres pays occidentaux. La compétition politique entre les réseaux clientélistes a apporté une culture politique et a développé le mode démocratique du fonctionnement de l'État.

Dans l'Italie d'après-guerre, le particularisme territorial et le clientélisme politique ont été bien gérés par des classes politiques locales stables et cohésives. Ces médiateurs politiques ont réussi à produire des biens collectifs par le biais de formes spécifiques de clientélisme adressés aux différentes sous-zones des régions. Piattoni (2001) a développé le concept de «clientélisme vertueux» pour les cas de figure où les patrons des réseaux informels ont un comportement vertueux en étendant les faveurs à la société entière y compris à l'opposition. Le système de médiation pour tous était la seule manière pour le patron de monopoliser l'approvisionnement et la distribution des ressources en provenance du centre, et ainsi maintenir son pouvoir et son influence, une alternative à la légitimité politique.

Nous soutenons ici l'hypothèse de la possible transformation endogène des structures clientélistes en faveur des modes modernes de l'action publique. En effet, la littérature académique (O'Donnell, Schmitter, 1986; Roniger, Günes-Ayata, 1994), basée

essentiellement sur les cas de l'Europe du sud et de l'Amérique latine, montre que les réseaux de réciprocité rendent la démocratisation possible. Certains auteurs (Banégas, 2003) ont même défendu l'idée que le clientélisme est le vecteur paradoxal de la démocratie. C'est l'hypothèse de l'effacement spontané et progressif du clientélisme en faveur d'une modernité économique et sociale (Briquet et Sawicki, 1998 ; Thibaud, 2006), soit parce qu'elle s'avère indispensable à l'intégration politique de populations marginales et faiblement politisées (population paysannes, les émigrés récents), soit qu'elle permette les ajustements nécessaires au fonctionnement des bureaucraties en adaptant leurs règles formelles aux situations particulières de leurs usagers (Landé, 1977).

Plusieurs moments clés sont à distinguer dans le processus de l'évolution du système clientéliste vers les formes modernes de gouvernance :

– La décentralisation (ou dispersion avec la création de nouveaux plus petits réseaux) des réseaux clientélistes et le développement de l'autonomie de chacun est crucial, d'autant plus que le système néo-patrimonial est fortement pyramidal. Les dictateurs résistent généralement, mais rien n'est automatique. Plus le néo-patrimonialisme est basé sur le cronnysme et les oligarchies ou clans, plus il y aura de chances (par rapport à un système sultanique) de *développement de réseaux parallèles*, où les proches du président seront à la tête de leurs propres réseaux qui profitent d'une relative autonomie.

– L'intérêt de l'apparition de réseaux multiples est la stimulation de la concurrence entre ceux-ci pour des ressources (tant venant du centre que les ressources locales). En théorie, les hommes au pouvoir s'appuyaient sur des syndicats, des groupes de jeunesse, des organisations professionnelles ou similaires afin de développer une espèce de « clientèle horizontale » ; ils deviennent à présent des groupes de pression au sens plus classique du terme. De cette manière, un *clientélisme horizontal* (Tarrow, 1967) ou bureaucratique, naît dans le contexte d'une mobilisation croissante de la population.

– Il est alors capital de renforcer les possibilités (existantes puisque le néo-patrimonialisme présente la façade d'institutions démocratiques) pour le développement des partis politiques. En effet, la construction des partis et du soutien populaire (élargissement du droit de vote, mobilisation politique des masses) à partir de la distribution de ressources par les réseaux d'hommes politiques locaux mène à l'évolution vers un clientélisme électoral, plus moderne. Le patronage aide les hommes politiques à construire une équipe temporaire de gestionnaires publics qui adhèrent à leur agenda politique, et qui ne vont pas saboter ou retarder les programmes importants – critique pour une responsabilité démocratique. La *compétition entre les réseaux clientélistes* aboutit à une compétition politique, même si, au départ, elle a un faible contenu idéologique.

La transition du clientélisme vers une citoyenneté commence par une co-existence entre un autoritarisme persistant, de vastes zones de « semi-clientélisme » et de nouvelles enclaves de pluralisme (France de III^e République, l'Italie post-guerre, mais aussi l'Ukraine ou la Géorgie moderne). La condition de la réussite est la capacité des patrons des réseaux clientélistes à obtenir des biens réellement bénéfiques pour l'ensemble de la communauté, en plus des faveurs qu'ils distribuent individuellement dans le cadre du clientélisme classique. Le recours systématique au favoritisme constitue un mode de gouvernement et de contrôle politique efficace tant que l'on dispose d'un monopole sur les ressources critiques et que ces dernières soient suffisantes. La question de la diversification des ressources est alors le deuxième point crucial dans l'évolution du système néo-patrimonial.

Nouvelles sources de ressources et nouveaux centres des pouvoirs

Les conditions clés de l'évolution vertueuse du néo-patrimonialisme dépendent de l'envergure des réseaux en place (combien de citoyens en profitent), des relations plus ou moins conflictuelles entre les divers clans, mais aussi et surtout de la disponibilité des ressources (Zagainova, 2012). Nous prenons ici l'exemple du Kazakhstan pour illustrer les moments clés d'une transformation lente car cela ne marche pas du premier coup, mais des irréversibilités émergent au fur et à mesure, qui sont douloureuses, car les règlements de compte lors des rééquilibrages de pouvoirs ont des répercussions jusqu'en bas de la pyramide clientéliste de chacun. Le scénario d'évolution passe par une progressive diversification des oligarchies des secteurs primaires vers les secteurs modernes (finance, nouvelles technologies, etc.) ainsi que l'ouverture à l'intégration internationale.

Le Kazakhstan est un pays pétrolier avec un régime politique de type sultanique assis sur une manne pétrolière mais aussi provenant de nombreuses autres ressources du sol (uranium, charbon, fer, etc.). Une certaine ouverture aux IDE a pris forme des *joint-ventures*, accords *production-sharing* ou concessions avec la compagnie pétrolière nationale. Le secteur d'hydrocarbures est contrôlé par l'État et d'importants oligarques sont actifs dans d'autres secteurs rentiers. L'autonomie des réseaux est conditionnée par les caractéristiques basiques des réseaux (ethnique, territorial, familial, etc.), le Kazakhstan est le pays le plus multiethnique de la région, et l'ère soviétique a permis un mélange ethnique et régional à l'intérieur des clans. De nos jours, les clivages entre les élites sont basés sur les intérêts économiques rivaux et les batailles politiques se portent sur les demandes et les intérêts business élites. Les petites entreprises souffrent d'une corruption bureaucratique mais bénéficient d'une autonomie par rapport au politique, contrairement aux grandes entreprises. La réussite et la survie des grandes entreprises dépendaient, les dix premières années de la transition, de leur capacité à accéder aux ressources administratives (licences, subventions, etc.). Les liens entre le business et le politique sont un mixe des relations de protection (*крыша* - toit) de propriété. Par ailleurs, il existe quelques groupes importants (autour des banques) qui n'ont pas d'affiliation ouverte à un clan politique particulier ; elles possèdent des connexions diverses et leurs interactions avec l'État peuvent être vues (Kjærnet *et al.* 2008) comme une forme de lobbying sophistiqué. Ces élites sont la source la plus importante de pressions en faveur des réformes institutionnelles. En effet, de plus en plus de membres de l'élite économique blâment la symbiose (Satpaev D, 2007) particulière (héritée de l'époque soviétique) entre le politique et les affaires.

Après plus dix ans de règne, le régime autoritaire a connu, à ce jour, le plus important affront politique. A l'automne de 2001, les controverses autour des pressions gouvernementales sur le business d'un oligarque¹⁹⁹ (le raid du KNB dirigé par le gendre du président) a stimulé une mobilisation politique de certains segments de l'élite économique et bureaucratique. Le résultat été la création d'un parti politique CDK (Choix Démocratique du Kazakhstan) réunissant un groupe éclectique de l'élite du pays contre un ennemi commun. Outre les réclamations pro-démocratiques, le nouveau parti avait une grande particularité pour la région, celle de l'indépendance financière. En effet, il a réuni de nombreuses personnalités (anciens ministres, chefs de grandes banques, etc.) qui disposaient de ressources propres pour financer leurs activités. Les dirigeants du parti ne cherchaient pas l'accès aux ressources du gouvernement, (ils avaient déjà largement profité des positions occupées précédemment), au contraire, ils cherchaient à restructurer le politique afin de protéger leurs intérêts contre les saisies arbitraires des personnes de l'entourage du président (Junisbai, 2005). Ce qui signifiait une demande de l'application des lois plus juste, transparente et impartiale, indépendamment de la position dans la hiérarchie patrimoniale.

¹⁹⁹ Mukhtar Ablyazov ancien Ministre de l'Énergie, de l'Industrie et de Commerce. Il a fait fortune dans le secteur bancaire (TuranAlemBank), industriel (Investment-Industrial Group "Eurasia") et été à la tête d'une chaîne de télévision populaire (Tan).

Le CDK, par son indépendance financière, a été la nouvelle forme d'opposition, encore jamais rencontrée dans les autres pays de l'Asie centrale. Les ressources du mouvement provenaient essentiellement du secteur bancaire du pays, notamment d'une des plus importantes banques non seulement du pays mais de la région (Kazkomertsbank). La position centrale de ces banques dans l'économie de la région entière limitait les possibilités de pression de la part du gouvernement ; il semble que les participations croisées avec les banques étrangères ont également été un élément crucial. De nos jours, même divisée,²⁰⁰ l'opposition au Kazakhstan bénéficie d'une certaine indépendance financière et d'une meilleure organisation. Le point central de l'évolution des années 2000 au Kazakhstan a été la transformation de l'élite du pays à partir d'un groupe monolithique avec des intérêts plus ou moins homogènes en un système avec des clivages intra-élite (Junisbai, 2005). Le président est désormais vu comme réactif plus que proactif dans l'équilibrage des pouvoirs entre les groupes importants.

Le cas du Kazakhstan montre comment la libéralisation économique entreprise dans un système politique clientéliste peut inciter à la démocratisation à travers les demandes de l'élite économique pour des réformes institutionnelles et le développement d'un état de droit. La répartition des ressources économiques a été le résultat direct de la politique de libéralisation. Dahl (1997) suggérait que, par la création d'une économie de marché avancée, un gouvernement autoritaire poursuivant la libéralisation économique peut involontairement stimuler la demande des élites puis du grand public pour la démocratisation et l'état de droit. Ainsi, la libéralisation économique et l'intégration internationale ouvrent de nouvelles possibilités pécuniaires et renforcent la concurrence à laquelle sont soumis les oligarques (Richter, Steiner 2007). Dans ce contexte, les élites économiques sont disposées à protéger leurs propriétés par des lois strictes et imposées même à l'État. Les pouvoirs économiques demandent des évolutions institutionnelles pour bénéficier du commerce international et ainsi devenir des acteurs mondiaux. De cette façon, la modernisation de la société est une demande d'élites économiques grâce à leur engagement en faveur de l'état de droit.

Les éléments clés du scénario d'évolution de l'État néo-patrimonial vers une gouvernance plus démocratique, et donc la réduction de la corruption institutionnalisée, reposent sur la déconcentration des pouvoirs grâce à la multiplication et la dispersion des réseaux informels. Ceci signifie l'établissement de nouvelles entités issues des réseaux clientélistes instaurés par le pouvoir néo-patrimonial. C'est la compétition entre les différents réseaux qui est à l'origine de la naissance d'une compétition politique menant à terme aux modes modernes de représentation et d'action publiques. La condition de réussite de la transformation politique est tout d'abord la disponibilité des ressources permettant une indépendance financière de chaque réseau, en faisant de lui un acteur d'un type nouveau dans le système. Nous avons montré, avec un exemple, comment les élites économiques, par leur demande d'un État de droit, deviennent les principaux architectes de la transformation du néo-patrimonialisme, ce qui implique l'abandon des arrangements informels de la corruption institutionnalisée. L'ouverture internationale, tant économique que diplomatique, offre des moyens permettant le déclenchement des transformations. La transition sera plus ou moins rapide en fonction du capital civique du pays par rapport à l'éducation, la culture politique, l'importance de la classe moyenne, les transferts de savoirs des pays développés, etc. Le progrès doit être, en plus, stimulé par des changements idéologiques favorables à l'éloignement des principes particularistes de la corruption institutionnalisée.

L'étude des trois principaux scénarii des dynamiques structurelles à l'origine de la corruption institutionnalisée nous a permis de mettre en avant l'importance des conflits de la répartition

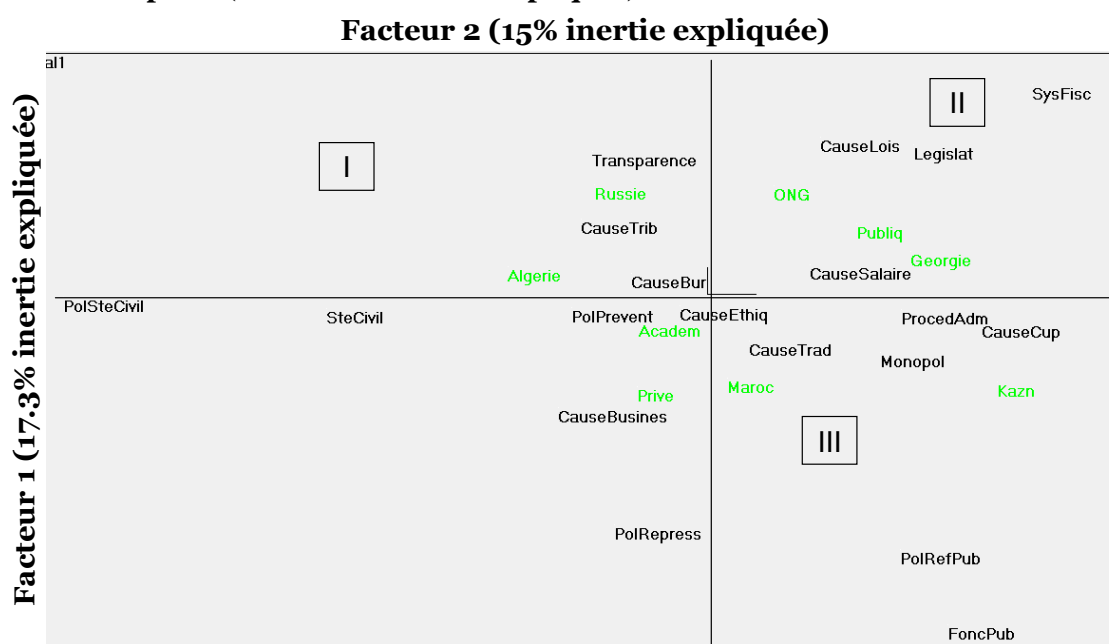
²⁰⁰ CDK a été dissout en 2005, les anciens membres se sont organisés en plusieurs mouvements

des ressources et des pouvoirs dans les réseaux néo-patrimoniaux. En effet, nous avons mis en avant qu'un changement n'est possible qu'avec des renversements dans la répartition des pouvoirs *de facto* des différents acteurs dans le système néo-patrimonial. C'est seulement avec l'émergence de nouveaux opérateurs qu'il est possible d'envisager les changements. Le scénario des blocages est celui où l'inertie et les positions acquises paralysent les éventuels changements. Le scénario de bifurcation grâce à des renversements populaires des pouvoirs montre que les changements n'ont pas lieu instantanément et nécessitent, de la part des nouveaux leaders, un engagement et un projet pour la société à long terme. Enfin, le scénario d'évolution endogène, le seul maîtrisable, donne une importance première à l'ouverture internationale du pays car il offre des possibilités nouvelles pour l'émergence des acteurs de la modernisation sociétale. Après ces prospectives, il nous faut dresser les points clés de la lutte contre une corruption institutionnalisée.

5.2.3. L'approche de la lutte contre la corruption institutionnalisée

L'analyse empirique nous permet de mettre en évidence les principales dimensions des origines de la corruption, et de cette manière, de concevoir une approche pertinente de la lutte contre la corruption. Une AFCM conduite sur les variables (questions) qui définissent à la fois les raisons de la corruption, les mesures et les politiques appropriées²⁰¹, nous amène à retenir deux grandes dimensions de la corruption et de ses origines. Le plan factoriel ci-dessous permet de visualiser la structure contenue dans les opinions des experts :

Graphe 5.5: Analyse empirique multidimensionnelle des opinions qualifiant les origines de la corruption (32.3% de variance expliquée)



L'interprétation des axes factoriels nous conduit à définir deux dimensions capturant les origines de la corruption : la modernisation sociétale et l'état de droit. Le premier axe factoriel est construit d'un côté par le renforcement de la société civile (mesure) et le développement des contrepouvoirs (politique) ; il s'agit de l'aspect « équilibre des pouvoirs » dans une société qui a un impact crucial notamment pour la grande corruption. De l'autre côté, le facteur est construit avec les variables indiquant la sophistication nécessaire de l'appareil de l'État (procédure administrative, système fiscal). Nous qualifions ce facteur de « *modernisation* » au sens classique du terme, i.e. l'autonomisation de l'État par rapport à la

²⁰¹ Voir les résultats AFCM dans l'annexe 6, tableau A3

société, le développement des contrepouvoirs, l'efficacité de l'appareil de l'État, etc. Le deuxième axe factoriel est d'un côté construit avec les variables en référence à l'organe judiciaire et la législation et, de l'autre, par les variables pointant l'administration publique, la fonction publique, etc. Nous retrouvons ici les deux principales composantes de l'état de droit que sont la bureaucratie efficace et le judiciaire indépendant et efficace. Nous qualifions alors cette dimension d' « État de droit »

Avec les deux facteurs qui structurent les opinions des experts concernant les origines de la corruption, nous pouvons distinguer trois profils-opinion sur les situations nationales et catégoriser les pays par rapport aux dimensions dominantes dans chaque contexte :

(I) Le premier type concerne les questions de démocratisation où le déséquilibre des pouvoirs et la faiblesse de la justice déterminent le plus la corruption. L'Algérie et la Russie se placent dans cette catégorie.

(II) Le deuxième profil des opinions se porte sur les questions de contrôle et d'efficacité des règlements dans l'économie, la Géorgie se place ici.

(III) Au vu du côté systémique du phénomène, le troisième profil d'opinion pointe la nécessité d'une réforme de l'Etat lui-même en profondeur. Le Kazakhstan et le Maroc se positionnent ici.

Cette analyse met en lumière que, selon les pays, les origines ne sont pas les mêmes : on voit comment l'Algérie ou la Russie ont pour facteurs-clés de la corruption le manque de démocratisation et de la force du *rule of law*. En Géorgie, là où l'enquête a lieu à la suite de la révolution des Roses, avec un fort engagement gouvernemental d'avancer vers les dogmes démocratiques et notamment en luttant contre la corruption, les opinions des experts s'orientent vers les questions de l'efficacité des procédures administratives et de leur contrôle. Les inerties culturelles et l'appareil de l'État dans ses fondements sont mis en avant par les opinions au Maroc ou au Kazakhstan. Les résultats de l'enquête DELPHI confirment les deux principales dimensions à l'origine de corruption, et les priorités pour une lutte anticorruption:

Tableau 5.3: Les origines et les moyens de lutte anticorruption?²⁰² (résultats DELPHI)

	Géorgie	Russie	Algérie	Kazakhstan*	Maroc*
<i>Trois raisons de la corruption</i>	1. Tribunaux 1. Bureaucratie 2. Ethique	1. Tribunaux 2. Lois 3. Impossible de faire autrement	1. Salaires 2. Bureaucratie 3. Tribunaux	1. Ethique 2. Salaires 3. Cupidité	1. Salaires 2. Bureaucratie 3. Cupidité
<i>Trois mesures de lutte</i>	1. Procédures administratives 2. Transparence 3. Diminution des monopoles	1. Transparence 2. Société civile 3. Services publics	1. Libertés démocratiques 2. Société civile 3. Transparence	1. Procédures administratives	1. Procédures administratives 1. Libertés démocratiques 3. Transparence
<i>Politique la plus appropriée</i>					
Répression	9.1%	-	25%	37.5%	25%
Prévention	-	14.3%	-	12.5%	15%
Fonction Publique	18.2%	-	12.5%	37.5%	15%
Contres pouvoirs	17.2%	14.3%	37.5%	12.5%	20%
Multiniveau	54.5%	71.4%	25%	-	25%
<i>Si multiniveau, quel axe?</i>	Réforme fonction publique	Développement des contre pouvoirs	-	-	-

Note: * résultats du seul tour

²⁰² S' il fallait donner trois explications à l'existence du phénomène de la corruption en lesquelles (dans la liste de 12-14) vous choisirez (classer les réponses dans l'ordre : 1 la plus importante etc.).
Selon vous quelles sont les trois mesures qui auront le plus d'impact sur le niveau de la corruption ?
Selon vous quel type de politique anticorruption est le plus approprié dans votre pays ?

De l'analyse empirique, il ressort que les deux principaux axes de lutte contre la corruption à privilégier sont la modernisation sociétale et le renforcement de l'État de droit. Il s'agit des dimensions transversales à tous les niveaux de la société : la modernisation sociétale dans le sens d'une évolution vers des processus publics plus équitables et moins arbitraires concernent tous les niveaux de la société; l'autonomisation de l'État par rapport à la société et le développement de la société civile. Le développement de l'État de droit concerne le développement de ses principales composantes qui sont : l'équilibre des pouvoirs, l'appareil judiciaire et la bureaucratie. L'État de droit n'est pas synonyme de démocratie, mais la démocratie l'est. Le *rule of law* est une réalité dynamique, liée à l'activité politique et aux changements d'une société. Il faut une «demande de droit» émanant de groupes et de catégories diverses. Les lois et les tribunaux, appelés à formaliser, réguler et agir comme médiations entre individus instaurent ensuite une continuité entre les sphères publique et privée. Face à l'arbitraire du pouvoir et aux contraintes qui pèsent sur l'activité économique, il faut garantir les droits des individus et assurer le libre exercice de l'initiative individuelle, afin de ne pas remettre en cause celui de la citoyenneté.

Conformément au schéma de reproduction de la corruption institutionnalisée (voir 5.1.2), sa diminution sera possible avec l'évolution des institutions informelles vers celles qui stimulent la fin du particularisme et le renforcement de l'égalité des chances. Les institutions étant véhiculées par les structures sociétales, appréhendées à travers les prescriptions culturelles, les formes sociales et l'organisation étatique, il est alors nécessaire de mettre en valeur les interventions possibles à ce niveau : au niveau des individus, il est nécessaire de faire évoluer les mentalités; au niveau des structures sociales, il faut transformer les réseaux informels en des formes moins particularistes de l'organisation des interrelations, et au niveau de l'État, il faut décentraliser les centres du pouvoir afin de contrebalancer les répartitions favoritistes.

Par ailleurs, il faut garder à l'esprit que chaque pays est particulier du fait de son histoire et des sentiers de dépendance propres. Toutefois, il s'agit d'éclairer les grands mécanismes du changement qui ont besoin ensuite d'être adaptés à chaque contexte.

Faire évoluer les mentalités

Si l'on dit souvent qu'il n'est pas possible de lutter contre la corruption sans une réelle volonté politique (exemple de l'expérience de Singapour dans la lutte anticorruption), l'on peut aussi dire qu'il le sera encore moins sans la volonté et l'adhésion des citoyens. Au niveau théorique, en nous inscrivant dans le schéma *holindivudualiste*, l'inertie comportementale peut être forte mais l'action des individus, à travers l'activation ou non de certaines institutions, et en utilisant l'adaptation et l'innovation, contribue à l'évolution du système. En pratique, il s'agit à la fois de changements de mentalité qui commence à l'école, mais aussi d'une transformation des règles de référence pour les individus. En effet, la corruption n'est pas un simple fait conjoncturel, mais une réalité dynamique dont les origines plongent dans la conscience des collectivités. L'enjeu est de développer **un civisme** dans l'esprit des citoyens.

L'**éducation** est une base fondamentale des transformations sociétales. Seul un travail sur les mentalités dès l'enfance, dans l'éducation primaire des individus, permet d'apprendre aux individus à placer son devoir professionnel avant l'enrichissement. Le succès de Hong Kong à la fin des années 1970 en matière de lutte contre la corruption reposait sur la promotion des valeurs éthiques contre la corruption (Hauk, Saez-Marti, 2002) : dès l'école primaire, les enfants étaient sensibilisés à cette morale et les adultes ont été éduqués à travers des campagnes de publicité. Avec du recul, il est devenu possible d'affirmer le réel succès d'un engagement à long terme dans l'éducation d'une culture anticorruption. Il paraît évident que dans une telle démarche, les employés du secteur de l'éducation doivent être irréprochables avec des statuts renforcés (exigences de compétences, salaires et respect), mais ce qui compte

le plus, c'est d'introduire dans les programmes éducatifs nationaux la morale anti-corruption. Ceci est d'autant plus facile (ou au contraire difficile) dans les pays avec un fort contrôle de l'État sur la société où les programmes éducatifs sont uniques et décidés par le pouvoir central.

De plus, il est nécessaire de développer **une éthique** des fonctionnaires. Un des leviers possibles dans les sociétés élitistes est la politique d'excellence dans le corps des fonctionnaires. Il s'agit de jouer sur cette nature des sociétés en développant la fierté d'être le représentant de l'Etat et le garant de l'intérêt général. Il faut que la fonction publique devienne un statut de prestige non pas en tant que fonction plus lucrative, mais parce qu'elle est composée des meilleurs : augmenter le niveau des études requis et instaurer des concours à l'entrée, réduire le nombre des fonctionnaires et augmenter les salaires. Le développement des écoles d'administrateurs (comme l'ENA en France par exemple) et le travail sur leur notoriété (partenariats internationaux) permet de diffuser les modèles d'excellence et d'intégrité servant d'exemples à l'ensemble du secteur public. Le pendant de cette philosophie d'excellence est une forte punition pour les agents de l'État reconnus coupables de corruption, comme une faute suprême pour la trahison de l'intérêt général.

Nous supposons que la lutte contre la corruption, c'est-à-dire la transformation de l'environnement institutionnel vers une architecture qui encourage les comportements d'intégrité et proscrie l'arbitraire dans les rapports politico-économiques des acteurs, sera d'autant plus réalisable que les fondements culturels et institutionnels d'une société sont proches des standards occidentaux d'une démocratie et de l'économie de marché. Il est alors nécessaire de comprendre la dynamique institutionnelle en lien avec les aires culturelles et l'**ancrage institutionnel** des pays. La notion de l'ancrage institutionnelle est proche du concept de l'avantage de « *backwardness* » de la théorie de convergence de Gerschenkron (1962). L'idée ici est que les pays en développement gagnent du temps et de l'argent dans le processus d'innovation en imitant les progrès des pays déjà développés (ce qui a justifié d'ailleurs l'importation des institutions étrangères), mais un tel développement institutionnel ne sera efficace qu'avec une compatibilité culturelle. Pour les institutions, ceci signifie que le processus de mise en place des règles des activités politico-économiques est relié à un cadre institutionnel existant dans une aire culturelle dominante dans la région : l'Union Européenne pour le bassin méditerranéen et la majorité des PECO (notamment grâce à l'adoption des acquis communautaires), la Russie pour l'ex-URSS, le Japon pour l'Asie du Sud-est, les États-Unis pour l'Amérique latine et ailleurs, etc. La proximité institutionnelle est d'autant plus forte que la proximité géographique est grande, que la distance informationnelle, socioculturelle (pré-requis communs), cognitive (maîtrise des connaissances) ainsi que logique (compatibilité) sont faibles. La transition réussie de l'Allemagne de l'Est est le témoin de l'importance de la proximité institutionnelle avec la logique capitaliste (mémoire du marché) pour mettre en place les réformes efficaces (Samson, 1999).

La mutation institutionnelle est facilitée par la mémoire culturelle commune, mais aussi par la communication avec le monde occidental et ses représentants, par la mobilité des acteurs. Les meilleurs résultats en termes de progrès de transition institutionnelle sont connus dans les pays proches du système capitaliste du fait de leur mémoire, mais aussi et surtout de leur proximité du territoire porteur des valeurs et des normes de l'économie de marché et de démocratie. Autrement dit, la proximité institutionnelle l'est en terme de normes et de valeurs mais aussi au niveau des institutions formelles, comme pour les pays dans l'aire culturelle de l'Union Européenne avec laquelle ils partagent l'acquis communautaire²⁰³ et cherchent une homogénéisation du climat des affaires dans un grand marché unique européen partagé avec les voisins. Ainsi le combat contre la corruption sera d'autant plus efficace que les pays

²⁰³ Dans le cadre de la politique européenne de voisinage qui consiste en une "européanisation" des franges de l'Europe

auront développé une proximité culturelle avec les pays moins corrompus ; inversement les transformations institutionnelles seront d'autant plus longues que l'ancrage institutionnel se situera sur des aires culturelles communautaires (par exemple l'Asie centrale, Orient, etc.) et que les pays seront imprégnés par des caractéristiques structurelles et comportementales propres à la région comme, par exemple, l'existence des clans familiaux ou le fractionnement ethnique.

Ainsi, le combat contre la corruption commence avec une évolution des mentalités locales qui sont conditionnées par l'histoire locale et l'ancrage culturo-institutionnel du pays. L'action éducative est alors nécessaire pour développer une éthique dans la fonction publique et une morale anticorruption dans la société.

Transformations des structures socio-économiques

La relative inefficacité des approches *top-down* tant en matière de lutte contre la corruption que dans le domaine de la dynamique institutionnelle nous amène à mettre en avant la prééminence des évolutions *bottom up*. Celles-ci seront possibles avec une modernisation des structures sociétales en matière de type d'acteurs et d'organisation des relations économiques. Autrement dit, il est nécessaire de mettre en place une modernisation économique à travers le développement de l'initiative privée et une modernisation sociale qui passe par la formalisation des réseaux sociaux.

La modernisation économique est nécessaire pour évacuer les arrangements particularistes des rapports économiques (une sorte de désencastrement). Ceci commence par l'autonomisation de l'État par rapport à l'économie. La distance peut être augmentée avec une réduction du rôle de l'État dans l'économie (réduction des entreprises publiques, pas de fonctionnaires dans les CA, etc.). Si l'on retrouve ici certaines propositions orthodoxes (part du secteur privé dans l'économie, libéralisation des marchés, etc.), il ne s'agit pas du même type de préoccupations. En effet, le but n'est pas seulement de mettre en place les institutions de l'économie de marché (qui ne sont pas forcément les mieux adaptées au contexte) mais de libérer l'initiative privée de l'emprise de l'État et de permettre, de ce fait, des stratégies innovantes dans les processus économiques. En effet, dans un État néo-patrimonial, l'économie est soumise au politique, et les seules stratégies viables dans un tel contexte sont celles qui permettent d'accumuler les ressources afin de les utiliser dans la recherche des pouvoirs (*power-seeking*), qui, eux, permettent de maîtriser son environnement et sa pérennité. Permettre l'indépendance du secteur économique privé ouvre la voie pour une évolution des comportements vers des objectifs de compétitivité et de rentabilité, au détriment des objectifs politiques. La distance se crée dans les programmes d'industrialisation qui, au lieu de privilégier les champions nationaux semi ou publics (propices à l'apparition des oligarchies qui jouent le jeu politique) mais **les petites entreprises en clusters**. L'attention accordée à l'artisanat et les compétences locales n'est pas contradictoire avec les logiques paternalistes des dirigeants néo-patrimoniaux ; elle permet de reconnecter les dirigeants avec leurs citoyens, de transformer les réseaux de l'économie parallèle (petite corruption et administrative) en des entités productives (districts industriels) et ainsi de réduire les rapports informels particularistes de la corruption institutionnalisée. Par ailleurs, l'avantage du développement économique fondé sur l'économie territoriale a été mis en évidence par les expériences italiennes et américaines ; et la littérature académique (Becattini, 1975; Courlet, Judet 1986; Krugman, 1991) en matière de gestion industrielle montre que des clusters industriels ne sont pas seulement le laboratoire d'innovations techniques mais également en ressources humaines, et touchent donc les comportements et les pratiques. A moyen et long termes, le développement vers les pôles de compétence stimule les changements dans les préoccupations de la population (de la survie à la réussite), ce qui crée des pressions populaires sur les dirigeants néo-patrimoniaux. En effet, les élites économiques indépendantes sont la principale

source pour faire naître un État de droit et une démocratie qui va dans le sens de la réduction de la corruption institutionnalisée politique et bureaucratique.

L'ouverture économique à l'international apporte le même type d'effets non voulus au départ. La libéralisation des flux des capitaux et des marchandises est une politique qui fait généralement partie des alignements mis en place par les États néo-patrimoniaux sur les exigences de la communauté internationale (OMC, conditionnalité de l'APD, etc.), ceci dans le but de continuer de bénéficier des flux financiers qui sont une rente qui remplit leurs réseaux clientélistes. Cette ouverture économique, synonyme de circulation plus ou moins libre des capitaux et des personnes, a à la fois l'inconvénient de permettre de cacher les capitaux détournés dans les comptes à l'étranger (d'où l'importance de lutter contre les paradis fiscaux et d'obtenir la transparence bancaire au niveau international) mais aussi l'avantage de créer un échange culturel et de fournir de nouvelles ressources aux réseaux politico-économiques. En effet, l'insertion dans la mondialisation contemporaine procure aux clans locaux des possibilités de développer une indépendance financière vis-à-vis du pouvoir politique et ainsi de devenir des acteurs autonomes, dont l'intérêt réside dans le fait qu'ils ne partageront plus les ressources et les pouvoirs avec un pouvoir prédateur et arbitraire. A moyen terme, ceci permet l'émergence de nouveaux acteurs économiques avec des intérêts divergents et donc concurrents, mais avec une demande commune de changements institutionnels afin de protéger leurs activités économiques contre la prédation. En effet, faire le choix d'entrer dans le marché mondial oblige les oligarques, voulant devenir des *global players* (exemple la Russie, le Kazakhstan, etc.) à jouer selon les règles internationales. Le décalage entre les règles locales et internationales étant alors nuisible à leurs performances, ils deviennent de ce fait demandeurs de réformes pour moins de corruption institutionnalisée. L'ouverture à l'international a ainsi des effets directs pour stimuler la concurrence et l'échange culturel, et indirects pour favoriser l'indépendance de l'économie par rapport au politique, cette séparation étant cruciale pour la réduction de la corruption institutionnalisée tant politique que bureaucratique.

De plus, en vue de l'impact des rentes issues des ressources naturelles sur le renforcement des caractéristiques néo-patrimoniales, l'enjeu de la sortie de l'**État rentier** n'est pas étranger au combat contre la corruption institutionnalisée. En effet, l'abondance des ressources naturelles favorise une concentration des revenus et des pouvoirs, remplit les réseaux clientélistes et déforme les intérêts économiques et politiques. La fin de l'État rentier permet l'émergence d'une économie concurrentielle et une répartition des richesses plus égalitaires (importance de la classe moyenne, cf plus bas). La transformation de l'économie rentière repose sur une meilleure gestion de la rente (la Norvège en est un exemple) et une diversification économique vers les secteurs dynamiques et innovants modernes.

Par ailleurs, il est important de favoriser la transformation des réseaux sociaux, dont les fondements sont la solidarité (familiale, ethnique, territoriale, etc.), en des **organisations de la société civile** (associations, syndicats, ONG, etc.) dont le rôle à terme dans le combat contre la corruption (par le biais de la démocratisation) est mis en évidence par l'approche orthodoxe (Mamatova, 2012). L'idée ici est que, si les normes idéales d'entraide et les pratiques de solidarité privée priment dans la société, c'est que le travail de l'élaboration des structures alternatives (droit de la famille, etc.) mais de même portée n'a pas été accompli. Le déploiement des réseaux informels, nés en réponse aux problèmes du fractionnement ethnique dans le pays, peut être limité si une tribune formelle pour l'expression et le lobbying de leurs intérêts est créée. Nous pensons ici, à l'exemple d'un organe consultatif représenté au parlement, l'Assemblée des Peuples du Kazakhstan, qui réunit des « sages » appartenant aux quelques 140 ethnies que compte le pays. En plus de l'avantage de pacifier un pays multiethnique, elle donne l'exemple d'une transformation des réseaux de groupes primaires en des acteurs politiques de la dynamique institutionnelle du pays. La mise en avant de la

transformation des réseaux sociaux en des organisations de société civile soutient l'idée du développement du capital civique (ou capital social au sens de Putnam), propice à la représentativité et à la démocratisation des processus politiques. Ces nouvelles organisations de société civile peuvent être soutenues par l'étranger à travers les transferts de connaissances et de moyens techniques nécessaires à leur structuration et à leur organisation en tant qu'interlocuteurs de l'État.

La mise en place d'une approche *bottom up* dans les programmes de lutte anticorruption consiste en une stimulation de l'émergence de la demande pour un système représentatif et équitable. Les élites économiques et sociales à la fois indépendantes et représentées sont le moteur principal du changement vers le moins de corruption institutionnalisée. Les systèmes néo-patrimoniaux ne survivent pas lorsque la base de leur légitimité doit évoluer du fait de la transformation de l'économie nationale et de l'environnement international.

Évolution des structures étatiques

Enfin, le combat crucial contre la corruption nécessite une évolution des structures étatiques vers des formes de gouvernance plus démocratiques, car sans cela rien ne sera possible. En effet, nous avons vu d'un côté la tendance au *statu quo* dans les réformes institutionnelles que les caractéristiques du néo-patrimonialisme nourrissent; mais de l'autre côté, nous avons étudié le scénario d'une évolution endogène possible. Les mécanismes clés de ces évolutions reposent sur une dispersion des centres de pouvoirs, sur le développement des élites demandeuses de changements ainsi qu'une exhortation des contrepouvoirs.

Une lutte contre la corruption peut être portée par des gouvernements nouvellement arrivés au pouvoir (suite à des putsch, révolutions ou autre crises fondamentales). Dans ce cas, le succès sera déterminé à la fois par la compatibilité de nouvelles idéologies avec les prescriptions locales, mais aussi du **capital politique des leaders** (charisme, relations avec l'étranger, etc.). L'exemple du Botswana ou de la Géorgie montre comment les nouveaux dirigeants éduqués à l'Occident, affichant une détermination et une intégrité sans faille, usant parfois de méthodes autoritaires, ont enclenché le moteur de la transformation des institutions étatiques. Une telle démarche est, bien évidemment, facilitée par la petite taille des économies en question. Par ailleurs, nous en avons parlé, en discutant le scénario de bifurcation sur le sentier de dépendance, la personnalité et la cohérence des leaders anticorruption sont déterminantes pour un succès durable.

Toutefois, le plus souvent dans les pays en développement, le cœur des systèmes néo-patrimoniaux se trouve dans les régimes des « super présidents » qui centralisent les ressources et le contrôle de la société. Malgré les avantages que représentent les régimes présidentiels (face aux blocages politiques comme a pu le connaître la France sous la IV^e République), dans les pays en développement, ils sont quasi systématiquement conduits au régime prédateur. L'objectif est alors de « déstabiliser » le système en cassant les équilibres des pouvoirs acquis. Il apparaît préférable pour les pays en développement de s'orienter vers des **régimes parlementaires** qui ont l'avantage de limiter l'arbitraire des présidents et de créer, officiellement dans un premier temps, une connexion entre les citoyens et les modes de gestion de la chose publique. Ceci n'aura d'impact, bien évidemment, qu'à condition qu'il y ait une demande de la part de la population pour défendre ses intérêts. Le développement des élites économiques et sociales indépendantes est la pré-condition à la réussite de la transition vers les régimes politiques plus représentatifs.

Dans cette logique, l'existence et l'action de la **classe moyenne** se trouvent également au centre du complexe des piliers entremêlés de la lutte contre la corruption institutionnalisée. En effet, ce n'est que lorsque les classes moyennes se sont suffisamment développées que l'État

de droit se trouve renforcé, notamment du fait de sa sensibilité à la rhétorique contestataire. Les théories de modernisation ont montré que les classes moyennes sont une importante source d'opposition et de contestation, elles nourrissent la société civile (Samson, Krasilnikova 2010), elles sont alors les outils d'une démocratisation synonyme, en général, de compression de la corruption institutionnalisée. Nous retrouvons ici l'idée que le sous-développement du pays est une cause de la corruption, car les faibles revenus de la *working class* (classe des travailleurs : ouvriers, enseignants, médecins, policiers, etc.) la poussent à chercher un complément de revenus dans les pots-de-vin : il y a un « besoin » de corruption. En ce sens, l'émergence de la classe moyenne implique des réformes économiques et plus particulièrement la sortie de l'économie rentière, qui lui est si dommageable.

La lutte contre la corruption institutionnalisée ne peut qu'être stimulée par les **nouvelles technologies**. L'argument classique évident est que les NTIC contribuent à améliorer la qualité des procédures administratives (marchés publics, droits des citoyens, etc.) et le système de délivrance des services publics (e-gouvernement, dépôts de plaintes contre les faits de corruption). Ainsi les NTIC favorisent la transparence des processus publics et amènent une réduction des contacts entre les fonctionnaires et les usagers. Ce dernier résultat est indéniablement favorable à la réduction de la petite corruption bureaucratique en instaurant des rapports impersonnels. Plus encore, car il a un rôle central dans la réduction de la corruption institutionnalisée, Internet a sans doute contribué à l'émergence de nouvelles pratiques démocratiques. Le nombre d'utilisateurs d'Internet ne cesse de croître dans le monde pour atteindre actuellement plus d'un tiers de la population mondiale (BM, 2011)²⁰⁴. Si les médias classiques (radio, télévision, presse écrite, etc.) sont instrumentalisés par les dirigeants néo-patrimoniaux à travers les pressions politiques et la propriété des médias, Internet a la particularité d'être une plateforme ouverte à tous, permettant aux simples citoyens de jouer le rôle, généralement attribué aux contrepouvoirs, de surveillance du politique. Le monde virtuel d'Internet est alors capable de revitaliser la démocratie : un espace public accessible à tous qui permettrait aux citoyens non seulement de débattre des grandes questions politiques, mais aussi de s'inscrire dans le processus délibératif. C'est ce qu'on appelle désormais couramment la « démocratie 2.0 ». Ainsi, non seulement Internet encourage une plus grande transparence des affaires publiques, mais aussi prolonge la responsabilisation des citoyens et leur implication dans la vie politique du pays. Entre les divers blogs et les forums - tribunes pour des dénonciations des abus des pouvoirs publics, le *crowdmapping* des actes de corruption, le travail d'information mené par la société civile organisé auprès de la population sur leurs droits et les devoirs des agents publics, les réseaux sociaux virtuels pouvant lever la mobilisation populaire, etc. les instruments en faveur d'une dynamique pour la démocratisation ne sont limités que par le rythme du progrès. Le rôle d'Internet dans les dynamiques d'évolution des structures étatiques a pris tout son sens avec les récentes révolutions arabes.

Le combat contre la corruption nécessite également une transformation des structures étatiques vers des formes de gouvernance moins propices au règne d'un petit nombre. Il est alors nécessaire de faire évoluer le régime politique vers une plus grande représentativité, et il est fondamental de permettre l'expression des contrepouvoirs. La contestation est à l'origine de l'évolution des structures étatiques, elle doit se développer autant dans les lieux classiques pour la théorie, comme la classe moyenne et les élites économiques, mais aussi dans les espaces résolument plus modernes comme l'espace virtuel d'Internet.

Nous avons présenté dans cette dernière sous-section l'approche globale de la lutte contre la corruption institutionnalisée. L'analyse empirique menée sur le terrain nous a permis de mettre en évidence les principales dimensions d'un tel combat : la modernisation sociétale à

²⁰⁴ <http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/IT.NET.USER.P2>

travers l'autonomisation de l'État par rapport à la société, et la construction de l'État de droit qui embrasse toute la société. Cette analyse nous a permis de déduire les actions pertinentes à mettre au niveau structurel pour lutter contre la corruption. Nous avons décrit ensuite les principaux mécanismes opérationnels, dont la logique est applicable aux divers contextes locaux. La lutte contre la corruption doit ainsi viser :

- un changement des mentalités pour une morale et une éthique anti-corruption, qui pourrait être favorisé par un ancrage institutionnel sur les aires culturelles autour des pays occidentaux.

- une transformation des structures socio-économiques à travers une modernisation économique permettant la création de forces économiques nouvelles qui seront le moteur des changements institutionnels; et à travers une transformation des réseaux sociaux, en des organisations de société civile permettant une intégration de la population aux processus public tout en stimulant le contrôle du politique.

- une évolution des structures étatiques vers des formes de gouvernance représentative et équitable, notamment à travers la « dé-présidentialisation » du régime politique et le développement des contrepouvoirs et des moyens d'expression contestataires.

Conclusion section 5.2

La lutte contre la corruption au niveau national et international, est un sujet de préoccupation pour tous les pays du monde. L'approche orthodoxe de la corruption a construit une large palette de mesures et d'instruments pour la lutte anticorruption. La communauté internationale, à travers les bailleurs des fonds, les ONG et autres coopérations multilatérales, est un acteur de premier ordre dans ce combat. Elle offre une assistance technique, un cadre réglementaire et des moyens techniques pour combattre ce « cancer » de la société. Toutefois, et nous l'avons explicité dès la fin de la première partie de cette thèse, les résultats de ce combat mené à grande échelle n'ont été que très relatifs dans les pays en développement et émergents. Les succès sont rares et les échecs fréquents. Notre analyse de la corruption institutionnalisée permet d'apporter des explications à l'absence de résultats sur les programmes de lutte contre la corruption. En effet, pour des raisons techniques (termes de transformations) et idéologiques (instaurer l'économie du marché et la démocratie), les institutions formelles sont mis au cœur des politiques anticorruption. Là se situe le problème de *sequencing*, car pour que les institutions formelles (calquées sur celles des pays riches) aient un impact positif, il faut qu'elles puissent s'ancrer dans la culture politico-économique du pays. Seule une compréhension nuancée des structures sociétales locales permet de trouver les leviers pour déclencher des changements dans les comportements. Tout en tenant compte des apports de l'approche orthodoxe sur les mécanismes de lutte contre la corruption marchande, nous avons approfondi l'analyse en intégrant les particularités de la forme institutionnalisée de la corruption. Étant donné l'encastrement de la corruption institutionnalisée dans les structures sociétales, le combat contre le phénomène est conditionné par une modernisation sociétale à travers le changement des mentalités et la diversification des sources de pouvoirs, ainsi que par le développement de l'État de droit dans toute la société. Nous avons illustré ici les moments clés d'une transformation endogène des structures clientélistes en faveur des modes modernes de l'action publique et avons soutenu l'hypothèse que les réseaux de réciprocité rendent la démocratisation possible, le clientélisme serait alors un vecteur paradoxal de la démocratie. Toutefois, les changements ne pourront être possibles tant que les modes de légitimation de l'État et la répartition des forces dans la société n'auront pas été contrebalancés par de nouveaux pouvoirs. L'approche *bottom-up* est ainsi à privilégier dans le combat contre la corruption pour lequel une dynamique institutionnelle est enclenchée avec l'accumulation de petites innovations institutionnelles locales tant au niveau individuel qu'étatique. En effet, l'impulsion du changement institutionnel réside dans la capacité des agents à construire de nouvelles représentations du monde.

Conclusion Chapitre 5

Dans le dernier chapitre de notre thèse, nous avons apporté les derniers outils pour concevoir et lutter contre la corruption institutionnalisée. En effet, la prise de conscience de l'importance d'une corruption enracinée dans la majorité des pays du monde, c'est-à-dire un phénomène bien plus qu'une déviance, nous a conduit à élaborer le concept de la corruption institutionnalisée qui permet de saisir les formes profondes de la corruption. Autrement dit, nous nous sommes penchés sur la partie « cachée » de l'iceberg qu'est la corruption. Grâce à une approche structuro-institutionnaliste, nous avons pu construire les clés de lecture de la corruption omniprésente dans les pays émergents et en développement.

Dans une première partie de ce chapitre, nous avons proposé une synthèse de notre conception analytique de la corruption institutionnalisée dans le but de poser les questions des effets et des moyens de la combattre. Nous avons défini la corruption institutionnalisée comme une pratique qui est devenue une règle de comportement du fait de son encastrement dans des structures sociétales spécifiques. Avec une démarche *holindividualiste*, nous expliquons les comportements de corruption à travers l'influence du contexte structurel, qui, dans une causalité circulaire, est notamment le résultat d'actions volontaires des acteurs socio-économiques. Nous avons construit ***un schéma analytique global*** (et l'avons présenté visuellement) ***qui explique à la fois les origines de la corruption institutionnalisée et les mécanismes de reproduction***. La corruption s'institutionnalise, i.e. elle devient une règle de comportement, lorsqu'elle s'appuie sur des institutions existantes, surtout informelles, qui sont véhiculées par les structures sociétales. Ces structures entremêlées comportent les prescriptions culturelles (valeurs, traditions, habitudes, etc.), les formes sociales (communauté, groupes, clans, etc.) et les structures étatiques (néo-patrimonialisme). Les logiques communautaires et néo-patrimoniales avec le soutien des normes culturelles conduisent à la prolifération de comportements particularistes du favoritisme. Par l'activation des ces logiques, les individus renforcent les fondamentaux de la corruption institutionnalisée. Cette dernière, par ses principes de réciprocité et de confiance, est l'instrument essentiel des réseaux de corruption qui poursuivent notamment les objectifs de *power-seeking*. Avec le recours à la corruption institutionnalisée, c'est-à-dire en jouant de ses relations pour obtenir des avantages, les clans politico-économiques maintiennent la répartition des pouvoirs dans la société, en œuvrant pour la reproduction du système (blocage des processus institutionnels et politiques) qui leur a permis d'acquérir des positions avantageuses. Notre approche est ainsi dynamique puisque le point de départ du raisonnement, les structures sociétales et les institutions dont elles sont porteuses et qui inspirent la corruption institutionnalisée, sont le produit de l'action stratégique des acteurs qui agissent pour la reproduction du *statu quo*.

En comprenant le fonctionnement de la corruption institutionnalisée, c'est-à-dire son caractère organisé grâce à la coordination relationnelle à laquelle elle fait appel, son ***impact sur la croissance n'est pas aussi univoque*** que l'approche orthodoxe le laisse entendre. En effet, l'hypothèse que la corruption nuit à la croissance car elle fausse l'allocation optimale des ressources et pervertit la redistribution publique, est à relativiser selon les contextes économiques. Effectivement, l'histoire et la recherche académique ont mis en lumière les *fonctions de la corruption* qui débrident les activités économiques, nous en avons d'ailleurs catalogué les principaux cas de figures. De plus, en nous appuyant sur l'observation des faits réels, nous avons analysé la causalité entre la croissance et la corruption, en nous intéressant plus particulièrement au sens contre-intuitif de l'impact positif de la croissance sur la corruption. Nous avons ainsi montré que, dans les pays en rattrapage économique, les taux de croissance sont forts mais en l'absence d'un cadre légal légitime et efficace, les institutions informelles dominent les comportements et la corruption institutionnalisée s'en est trouvée renforcée. Autrement dit, la croissance peut favoriser la corruption.

La corruption est alors d'autant plus difficile à combattre quand la lutte n'est pas une nécessité économique. Plus encore, la nature auto-renforçante de la corruption institutionnalisée la rend très résistante aux réformes. Ceci s'explique par le fait que, non seulement les habitudes ont la vie dure, mais aussi que les bénéficiaires des arrangements particularistes informels (clans autour du pouvoir) n'ont aucune raison d'agir pour la fin du système. Autrement dit, la *dynamique de la corruption dépend de la dynamique institutionnelle*, qui est à la fois *path dependant* et le résultat des manipulations des pouvoirs locaux. C'est pour ces raisons que la lutte contre la corruption a connu si peu de succès, elle ne prêtait pas suffisamment attention aux particularités locales en terme d'institutions informelles. La réduction de la corruption passe en effet par une évolution institutionnelle endogène.

Après avoir étudié les différents scénarii, nous avons mis en évidence que les pouvoirs néo-patrimoniaux résistent généralement, et les changements ne pourront être possibles tant que les pouvoirs *de facto* en place ne sont pas contrebalancés. Nous avons étudié ici les principaux *mécanismes d'une évolution graduelle* et endogène vers des systèmes plus compétitifs et égalitaires. En attirant l'attention sur le rôle du clientélisme dans la construction démocratique, nous avons soutenu l'hypothèse de la transformation progressive des réseaux de réciprocité vers la citoyenneté. Deux moments clés dans une telle évolution : *la déconcentration des pouvoirs* à travers la prise d'indépendance de réseaux plus petits par rapport aux grands clans politico-économiques et *la diversification des ressources* de nouvelles unités possibles notamment par l'insertion dans l'économie mondiale. C'est la compétition entre les différents réseaux qui est à l'origine de la naissance d'une compétition politique, menant à terme aux modes modernes de représentation et d'action publiques. Et c'est leur indépendance économique qui fait d'eux les principaux demandeurs d'un État de droit. En effet, les élites économiques sont la source la plus crédible des changements dans les pays où la corruption institutionnalisée est généralisée.

La modernisation sociétale et le développement de l'État de droit sont ainsi deux grands axes de *la lutte contre la corruption institutionnalisée*, ce qui est confirmé par notre analyse empirique. En effet, ce sont les dimensions transversales (qui concernent toutes les strates du système) du changement à établir au niveau des structures sociétales qui amèneront l'émergence de nouvelles institutions capables de modifier les comportements. Il est alors nécessaire de développer un civisme et une morale anticorruption, d'augmenter la distance entre l'État et l'économie, et de dé-présidentialiser les régimes politiques en renforçant notamment les contrepouvoirs. La concrétisation de ces propositions de lutte contre la corruption repose sur divers leviers que l'on peut adapter au contexte particulier de chaque pays (éducation, politique de recrutement, ouverture économique, nouvelles technologies, etc.). Deux principaux enseignements de notre approche de la lutte contre la corruption institutionnalisée sont à retenir. D'abord, nous avons reconsidéré le rôle de « l'extérieur » dans la lutte contre la corruption. L'insertion dans l'économie et la diplomatie internationale apporte non seulement un échange culturel et normatif, mais aussi les moyens de sortir du néo-patrimonialisme grâce aux diverses sources des ressources auxquelles elle donne accès, et que les élites économiques mobilisent dans la construction de leur indépendance envers le pouvoir néo-patrimonial. L'indépendance économique sera une condition essentielle pour que les élites économiques deviennent les architectes de la modernisation sociétale et de la construction du *rule of law*. Ensuite, l'analyse de la corruption institutionnalisée montre que seule une approche *bottom-up* aura des effets positifs en terme de lutte anticorruption. Elle reposera non pas sur les fausses promesses des gouvernements corrompus, mais sur une dynamique institutionnelle endogène reposant sur l'accumulation des innovations dans les pratiques qui, à leur tour, actualiseront et corrigeront les structures en les engageant sur un sentier nouveau où la corruption institutionnalisée verra disparaître ses fondements structurels.

CONCLUSION PARTIE II

Cette seconde partie de notre thèse a été consacrée au renouvellement conceptuel de notre compréhension du phénomène de la corruption. Phénomène universel, il a été classé dans la catégorie des obstacles au développement économique. Les études sur la corruption foisonnent ces quinze dernières années: entre études des cas, analyses empiriques et tentatives de théorisation, notre connaissance ne cesse de s'approfondir. Le sujet de la corruption est sorti du folklore et fait désormais partie des discours politiques et des programmes des grands bailleurs des fonds. Plus qu'un sujet à la mode, la corruption est devenue une des principales préoccupations des sociétés modernes. Malgré l'importance grandissante qu'accordent les politiques et la communauté internationale au problème de la corruption, elle persiste non seulement dans les pays émergents et en développement, mais également dans les pays développés où des nombreux scandales secouent l'actualité médiatique. Nous avons défendu dans cette partie l'idée qu'une interprétation structurelle de la corruption permettra d'améliorer les effets des politiques de lutte contre la corruption.

Pour cela, nous avons tout d'abord fait évoluer notre démarche méthodo-épistémologique. En effet, il nous a semblé indispensable de nous éloigner des postulats néo-classiques de l'approche orthodoxe de la corruption et de changer de paradigme fondamental. En révisant la théorie de l'action à l'aide des apports des écoles institutionnalistes et de la nouvelle socio-économie, nous avons élaboré les outils théoriques pour une approche structuro-institutionnaliste du phénomène de corruption. Avec de tels outils nous avons construit une théorie de la corruption institutionnalisée. Celle-ci, en coexistence avec la corruption marchande étudiée par l'orthodoxie de la corruption, est le cas de figure où la corruption est devenue tellement répandue, tolérée, anticipée qu'elle n'est plus une déviance mais une règle de comportement. L'institutionnalisation de la corruption repose sur son inscription dans les structures sociétales. Nous avons alors mis au coeur de notre raisonnement la contextualisation de la corruption, autrement dit son encastrement. Le coeur de l'analyse de la corruption institutionnalisée se situe donc dans les structures sociétales. Dans notre construction analytique nous avons reconsidéré le rôle de la culture à travers les prescriptions qu'elle véhicule et qui influence à la fois les comportements individuels et l'émergence de formes sociales et des caractéristiques étatiques particulières. Nous avons montré également comment les réseaux contribuent au fonctionnement de la corruption institutionnalisée en procurant des dispositifs pour une coordination relationnelle des rapports de corruption. De plus, nous avons étudié quelles caractéristiques étatiques assurent une reproduction de la corruption institutionnalisée. Dans une logique circulaire, l'ensemble des structures sociétales véhiculent des institutions formelles et informelles qui définissent les stratégies et les actions individuelles, dont la corruption institutionnalisée qui est un instrument permettant d'influer sur la répartition des pouvoirs dans la société et de cette manière sur les processus institutionnels. Notre approche se veut dynamique et, en la reliant aux dynamiques institutionnelles, nous pouvons ainsi concevoir les moyens de lutter contre la corruption. En reconnaissant l'existence de la *path dependency* nous avons analysé des processus évolutifs de transformations systémiques, et avons mis en évidence différents leviers pour enclencher les changements. Somme toute, notre approche permet non seulement de saisir les faiblesses des programmes issus de l'approche orthodoxe mais également de faire des propositions concrètes d'actions en faveur de changements structurels. En rattachant continuellement notre raisonnement théorique aux analyses de terrain nous avons ainsi élaboré une approche multidimensionnelle du phénomène complexe qui est la corruption.

Conclusion générale

Ce travail de recherche s'est fixé pour objectif d'améliorer notre compréhension du phénomène de la corruption. En effet, nous avons remarqué que, malgré un corpus théorique solide et un ensemble de propositions qui en est issu, la corruption persiste à travers le monde. Nous nous sommes alors interrogés sur les raisons de la stagnation de la situation et avons constaté des faiblesses conceptuelles dans l'approche classique ou orthodoxe de la corruption. En effet, pour une mise en place des politiques anticorruption réellement efficaces, il nous manque la compréhension de la corruption institutionnalisée. Nous avons qualifié ainsi les situations où la corruption n'est plus une déviance, mais une règle de comportement. Nous avons construit dans cette thèse une nouvelle grille analytique de ce phénomène profondément ancré dans les sociétés émergentes et en développement.

Il nous a fallu, dans un premier temps, évaluer l'approche orthodoxe de la corruption. Nous avons appelé « approche orthodoxe » la compréhension actuelle la plus répandue de ce phénomène que nous avons décrit en présentant d'abord ce qui est généralement labellisé dans la catégorie de la corruption, puis en éclairant les principaux paradigmes théoriques qui fondent cette orthodoxie. En effet, notre premier objectif été de déterminer en quoi consiste l'approche orthodoxe de la corruption et comment les différentes théories appréhendent les différentes formes que prend la corruption. Il est généralement admis que les pratiques de corruption peuvent être différenciées au moins à deux niveaux, en distinguant la corruption politique et la corruption bureaucratique ; la première concerne les pratiques de corruption liées à l'adoption des lois et processus décisionnels politiques, la seconde décrit les pratiques de corruption liées à l'application des lois et règlements décidés au niveau politique. La deuxième forme est généralement déclinée entre la corruption administrative, qui met en relation les fonctionnaires et les entreprises qui cherchent à contourner la réglementation, et la petite corruption, où les simples citoyens ont des rapports corrompus avec les agents qui délivrent des services publics. L'approche théorique orthodoxe est tout d'abord économique ; elle conçoit alors la corruption comme une transaction sur un marché (politique ou administratif) de faveurs et étudie les incitations des acteurs à se livrer à un acte de corruption. Soumis à une rationalité instrumentale, les acteurs de corruption poursuivent l'objectif de maximisation de leur fonction d'utilité propre, en se livrant aux calculs des coûts (y compris des coûts de transactions) et des avantages potentiels (en référence à l'économie du crime). En fait, les entreprises corruptrices sont rationnelles dans leur démarche de recherche de profits, elles consacrent une partie de leurs ressources dans l'activité d'influence qui leur procurera des positions privilégiées. Elles se livrent à ce que la théorie a appelé le *rent-seeking* et, en utilisant la corruption, contournent la concurrence ou modifient les règles du jeu de la concurrence. Les personnalités politiques qui se rendent coupables de corruption sont également rationnelles et, comme tout acteur économique, elles maximisent leur fonction d'utilité dans le but d'obtenir et de maintenir des pouvoirs ; elles sont donc à la recherche des moyens financiers et du support politique que les entreprises peuvent leur procurer. La démarche économique, ancrée dans le paradigme néolibéral, appliquée par le *Public Choice* aux comportements politiques, permet ainsi d'expliquer les incitations des agents à l'origine du pacte de corruption politique. Pour combattre la corruption, une restructuration de l'État est alors nécessaire, car les défaillances de son intervention sont la principale cause de la corruption : la responsabilisation des dirigeants, la transparence des décisions publiques, la réduction de la régulation publique, le contrôle des processus publics, etc. Du côté des administrations, la corruption bureaucratique a pour but de contourner l'application de la réglementation des activités économiques privées ; elle est possible du fait que les agents publics possèdent un pouvoir discrétionnaire, issu de la délégation des fonctions, dont ils peuvent abuser en faveur d'intérêts privés. Cette situation est étudiée par l'approche économique orthodoxe avec les outils du modèle d'agence. Comme tout autre acteur, les

fonctionnaires possèdent une rationalité utilitariste ; ils maximisent leur bien-être, bénéficiant d'un pouvoir discrétionnaire, et peuvent extorquer des pots-de-vin aux agents privés en échange de biens et de services publics. La lutte anti-corruption passe alors par la réforme de la fonction publique : réduction de la taille de la bureaucratie et de ses domaines d'intervention, mise en place de réformes du marché et d'une politique salariale, renforcement des contrôles et des sanctions, etc. Ainsi, les paradigmes économiques ont cherché à expliquer la corruption en étudiant les incitations des acteurs de la transaction corrompue et les failles organisationnelles de l'appareil de l'État, propices à la propagation de la corruption.

Les théories sur les coûts de transaction et les théories du jeu montrent l'importance des bonnes institutions (droit, réglementations, organismes publics, etc.) pour la croissance et de leur absence pour la propagation de la corruption. L'émergence du courant de la nouvelle économie institutionnelle réexamine les mesures libérales proposées jusqu'au milieu des années 1990 et permet la construction d'un modèle global de gouvernance. Ce modèle, actuellement dominant sur la scène internationale, englobe les explications de l'économie politique et institutionnelle, les élargit, et propose comme mesure clef l'amélioration de la gouvernance pour lutter contre la corruption. La bonne gouvernance se manifeste à travers la qualité des institutions (formelles) ; l'État peut être alors une solution à la corruption s'il met de l'ordre dans ses institutions politiques et économiques. Désormais, dans une vision renouvelée de l'État, la manière de gouverner dans sa globalité est pointée comme l'origine fondamentale du développement de la corruption. Les principes de la bonne gouvernance, que les bénéficiaires de l'APD doivent dorénavant mettre en place, concernent les relations entre l'administration et les citoyens, le bon fonctionnement de l'État et la manière dont le pouvoir est exercé dans la gestion des ressources économiques et sociales d'un pays. Ainsi, actuellement, le modèle de bonne gouvernance est la principale référence pour appréhender la corruption. Ce modèle, prôné par les grands bailleurs de fonds, est à la fois l'objectif et la solution dans la lutte contre la corruption, et dans les programmes pour le développement en général. La lutte anti-corruption encouragée et conseillée s'inspire d'enseignements économiques selon lesquels il est nécessaire d'agir à la fois sur les coûts (sanctions légales, etc.) et sur les avantages (rentes, etc.) potentiels de la corruption. Globalement, la mise en place simultanée de la démocratie de type occidental et de l'économie de marché, ainsi qu'une forte société civile, sont présentées comme la solution au problème de la corruption.

Les analyses économétriques des années 1990 ont pu démontrer (d'une manière plus ou moins robuste) que la corruption est un phénomène nuisible. Les effets de la corruption sur la croissance économique sont admis comme négatifs, car elle provoque une mauvaise allocation (non productive) des ressources, des talents et technologies, ainsi qu'une altération de la redistribution des revenus, qui cause des inégalités et de mauvaises prestations publiques. En effet, elle a un impact négatif sur le niveau des investissements publics et privés, domestiques ou étrangers. Elle altère l'efficacité de l'allocation des ressources. De ce fait, la corruption entrave la croissance. De plus, la corruption affecte le rôle redistributif de l'État, car elle encourage les dépenses publiques improductives et déforme leur structure. Elle s'accompagne alors de fortes inégalités sociales et de pauvreté. L'idée que la corruption est à l'origine de la faible croissance et du maintien de la pauvreté est l'un des fondements idéologiques des programmes pour le développement de la Banque mondiale et autre IFI. Ainsi, afin d'agir pour l'accomplissement de la lutte contre la pauvreté – son objectif premier – la Banque mondiale lutte également contre la corruption. Nombreux auteurs ont mis l'accent sur le manque de réalisme, ainsi que sur le caractère « évangélique » du modèle de bonne gouvernance.

Compte tenu de la persistance du phénomène de corruption dans les pays émergents et en développement, nous nous sommes demandés quelles sont les faiblesses intrinsèques de l'approche orthodoxe de la corruption qui pourraient expliquer les effets limités des

programmes anticorruption issus de cette approche. Nous avons apporté une lecture critique de l'orthodoxie de la corruption, tant du point de vue théorique que pratique. D'une manière générale, le *mainstream* économique, fondateur de l'approche orthodoxe, est largement critiqué dans les milieux académiques pour son normativisme et son réductionnisme. Dans la même logique, une première série de critiques que nous avançons portent sur les fondements néo-classiques d'une telle approche : d'un côté, l'individualisme méthodologique et la rationalité utilitariste des acteurs limitent notre compréhension à seulement une partie des facteurs ; de l'autre côté, la vision de l'État est soumise à une idéologie universaliste et ethnocentrique occidentale, qui rend aveugle aux nombreuses caractéristiques structurelles. En fait, l'approche orthodoxe, en ne se concentrant que sur la corruption marchande, délaisse l'analyse des formes structurelles et organisées de la corruption. De ce fait, la pertinence conceptuelle de l'approche orthodoxe se limite aux pays ayant une démocratie et une économie de marché fonctionnelles, où les dérives comportementales par rapport aux règles formelles établies conduisent aux actes de corruption. Ainsi, l'approche orthodoxe n'est applicable qu'aux sociétés dites modernes (notion que nous discutons également), où l'individualisme a émergé comme modèle de société et où l'on a adopté des références morales abstraites telles que "la nation", "la fonction publique", "la primauté de droit", "l'intérêt général", etc. Elle échoue en conséquence à capturer la réalité des pays émergents et en développement, ne remplissant pas les canons de la démocratie capitaliste occidentale.

Nous soutenons ainsi que, du fait de ces faiblesses conceptuelles, l'application pratique des préceptes de l'approche standard n'a pas engendré de réelles *success-stories* depuis que la lutte contre la corruption est entrée dans les programmes de développement des IFI. C'est en cela que réside notre deuxième série de critiques de l'approche orthodoxe. En effet, des remèdes « passe-partout » sont appliqués dans les pays affichant (au moins officiellement) la volonté de lutter contre la corruption ; l'État y est à la fois la cause et la solution du problème, et la libéralisation économique et la démocratisation deviennent des solutions universelles à la lutte anticorruption. Toutefois, les capacités des États corrompus à mettre en place les réformes pour la bonne gouvernance sont limitées (État de droit, capital social, société civile, etc.), les améliorations sont difficiles à obtenir. De plus, l'efficacité de l'action anti-corruption est limitée par les contraintes budgétaires qu'imposent de telles actions. Il y a également une sorte de contradiction entre la logique de construction/déploiement de l'État, qui passe par l'édification d'une bureaucratie légale-rationnelle, et les impératifs de la lutte contre la corruption, nécessitant la réduction des interventions de l'État et de son administration, puisque cette bureaucratie est propice à la corruption. Élaborés comme un objectif en soi (et non pas comme faisant partie intégrante de la construction de l'État), les programmes contre la corruption sont alors peu efficaces et parfois même contre-productifs.

La lecture critique de l'orthodoxie nous a permis de mettre en lumière une série de pistes pour une étude réaliste et approfondie du phénomène de la corruption et, dans un deuxième temps, nous avons visé l'élaboration d'une approche théorique pertinente. Quel paradigme méthodologique faut-il adopter pour mieux appréhender le phénomène de corruption ? Autrement dit, avec quels outils théoriques peut-on construire une approche englobant les multiples aspects de la corruption ? Dans notre construction, nous nous sommes éloignés des approches normatives et universalistes en terme d'individualisme méthodologique, de rationalité utilitariste ou de coordination marchande, afin de reconstruire nos hypothèses fondamentales sur les comportements et les stratégies individuels. Nous avons privilégié ainsi une démarche holindividualiste qui réconcilie les deux méthodologies classiques des sciences sociales : l'individualisme et l'holisme, tout en échappant au déterminisme inhérent des ces deux méthodes. Avec une telle démarche, nous sommes en mesure d'intégrer les explications structurelles à notre compréhension de la corruption. Cette perspective méthodologique s'inspire des thèses de Giddens sur la dualité structurelle et met en avant l'interaction entre les individus et les structures sociales par la médiation des institutions ; avec une causalité

circulaire, elle articule les niveaux micro et macro, où les institutions sont à la fois une contrainte et une ressource. L'hypothèse centrale du holindividualisme est la reconnaissance d'une influence mutuelle des structures sur les comportements individuels et des individus sur la forme des structures ; la démarche holindividualiste est ainsi fondamentalement dynamique. En nous dotant d'une méthodologie renouvelée, nous nous sommes dotés d'outils pour appréhender les déterminants structurels de la corruption, mais en évitant tout déterminisme, puisque ce sont les individus qui sont architectes des structures sociétales.

Les structures sociétales influencent les comportements individuels par l'intermédiaire des institutions qu'elles véhiculent. Nous nous sommes alors demandés ce que peut apporter l'approche institutionnaliste à l'analyse de la corruption. L'intégration des enseignements de l'institutionnalisme nous permet de nous éloigner de la vision des individus comme des *homoeconomicus* et adopter l'hypothèse de la vision de l'acteur en tant qu'*homoinstitutionnalis*. La théorie de l'action est ainsi révisée en se basant sur une rationalité individuelle, désormais vue comme procédurale et située dans un environnement institutionnel. Les individus poursuivent alors une multitude d'objectifs, leurs motivations sont variées et non seulement instrumentales. Ils ont une mémoire et une capacité d'apprentissage. Ils donnent un sens à l'action, en interprétant les règles et normes locales. Autrement dit, la principale hypothèse retenue sur les comportements individuels est qu'ils suivent les règles, les institutions formelles et informelles. Nous avons montré dans cette thèse le rôle primordial surtout des règles informelles délaissées par l'approche orthodoxe de la corruption. L'approche institutionnaliste socio-historique permet, dans l'analyse de la corruption, de prendre en compte le rôle du contexte historique, d'expliquer l'adhésion des individus aux normes et règles sociétales, de comprendre la résistance des pratiques et de construire une vision dynamique. Ainsi, l'histoire – produit cumulatif de comportements individuels, d'interactions sociales et des irréversibilités – a un caractère structurant des comportements. Les institutions qui influencent les comportements individuels sont issues d'un processus historique, marqué par diverses configurations politico-économiques et par des conflits de pouvoir – sources d'inerties et de changements.

Considérer la rationalité des individus comme procédurale et située impose de tenir compte du contexte au sens large de l'acte de corruption. Les individus ne sont pas des atomes homogènes et indépendants, ils sont encastrés dans des structures sociales de tout genre. Nous nous sommes alors intéressés aux enseignements apportés par la nouvelle socio-économie et avons cherché à montrer ce qu'ils peuvent apporter à l'analyse de la corruption. Nous avons ainsi retenu que toute action ne peut se comprendre en dehors du contexte où elle se déroule. Chaque contexte, composé de structures sociétales (culturelle, sociale, étatique) est porteur d'un ensemble de normes et de règles plus ou moins formelles de comportement. Les institutions informelles, telles que les traditions, les coutumes ou les routines, conditionnent les organisations qui vont émerger dans une société ainsi que des prescriptions comportementales pour les individus. De plus, les individus sont influencés par les valeurs, les traditions et les codes de conduite de leur environnement social direct, i.e. par leurs appartenances (hypothèse d'encastrement social). L'ensemble de ces relations construisent l'individu, lui procurent des moyens d'actions et influencent ses décisions. Globalement, le contexte façonne les acteurs : leur manière de penser (valeurs, croyances, etc.) et leur manière d'être (non pas les attributs mais les relations). Ensuite, le contexte détermine les stratégies des acteurs par les prescriptions normatives à la fois culturelles et communautaires (i.e. de son réseau social). Enfin, le contexte révèle la manière dont s'organisent les interactions à travers la mixité des traits culturels et la pluralité des supports de coordination.

Nous nous sommes alors interrogés sur l'existence de formes d'État (nature et caractéristiques des structures des pouvoirs) particulièrement propices à l'enracinement de la corruption. Si le modèle occidental de démocratie et d'économie de marché, défini à travers ses diverses

dimensions, sert d'étalon à l'analyse orthodoxe, son existence dans les pays émergents et en développement ne peut être que relativisée. Nous avons montré que les structures sociales ou les « réseaux relationnels » constituent la principale unité d'analyse dans l'examen de la relation entre l'État et la société, le cœur de la compréhension de la corruption. La pénétration des réseaux interrelationnels dans les structures étatiques brouille la frontière entre public et privé, et renforce les caractéristiques néo-patrimoniales des États contemporains. Dans ce type de systèmes, on observe un mélange entre les institutions modernes et traditionnelles, qui conduisent aux structures étatiques d'apparence moderne (capitaliste et démocratique) mais reposant sur des logiques traditionnelles (domination traditionnelle, clientélisme, etc.). Le caractère néo-patrimonial d'un système s'exprime dans la concentration et la personnalisation du pouvoir, dans la prolifération des réseaux clientélistes à toute la société, dans les faiblesses des critères wébériens d'une bureaucratie hypertrophiée, ainsi que dans la faiblesse de la société civile et des contre-pouvoirs. Autant de caractéristiques propices à la corruption. Nous référer à cet idéal-type de l'État néo-patrimonial nous permet de mieux saisir les enjeux et les mécanismes de la corruption dans le monde émergent.

Ainsi, à l'aide des enseignements des écoles hétérodoxes de sciences sociales contemporaines, nous avons réexaminé les hypothèses sur la rationalité des acteurs et les modes de coordination, sur l'influence des structures sociétales et la nature des États modernes. A l'issue de cette reconstruction méthodologique indispensable, qui a permis un changement paradigmatique concernant l'explication des comportements individuels, nous avons élaboré une boîte à outils théoriques pour une approche structuro-institutionnaliste de la corruption. Nous nous sommes ainsi dotés d'outils théoriques modernisés pour étudier les acteurs, les mécanismes et les effets de la corruption.

Notre objectif central dans cette thèse était de fournir une compréhension pertinente de la persistance de la corruption dans le monde émergent. Nous avons cherché à nous préserver de la vision déterministe et fataliste de "culture de corruption", selon laquelle les échecs des programmes de lutte anticorruption dans les pays en développement s'expliquent par l'existence d'une culture particulière de ces pays, qui conduit inévitablement à la corruption. Pour nous, il n'existe pas de culture de corruption, mais certains aspects ou traits culturels peuvent être (dans certaines conditions) propices à l'institutionnalisation de la corruption. Nous avons construit notre explication de la persistance de la corruption avec l'élaboration d'une théorie de la "corruption institutionnalisée". Il s'agit de la corruption qui, d'une régularité de comportement, est devenue une norme de conduite dans les relations entre l'État et l'économie ou la société. Nous voyons donc la corruption institutionnalisée comme une règle inscrite dans des formes sociales spécifiques. Autrement dit, la corruption devient institutionnalisée en s'adossant aux structures réticulaires nées dans les diverses évolutions historiques, où la tendance communautaire et particulariste est à l'origine de la corruption. Cette forme que peut prendre la corruption est à l'origine de l'enracinement du phénomène dans les sociétés des pays en développement ; n'étant pas visée directement par les programmes anticorruption, elle résiste et s'adapte lors d'éventuelles réformes.

Les facteurs explicatifs de la corruption institutionnalisée renvoient à la nature des structures sociétales du pays, qui sont des conteneurs des institutions formelles et informelles qui influencent les comportements, c'est-à-dire que ses origines sont à rechercher dans le contexte où elle se déroule. Ainsi, l'hypothèse fondamentale de notre démarche est que la corruption, en tant que pratique sociale, ne peut se développer et avoir une ampleur conséquente que si elle est compatible avec "la manière de penser" et le mode de vie de la société. Y a-t-il une influence de la culture sur la détermination de la corruption ? En effet, la culture véhicule des normes et des valeurs socialement partagées, qui se traduisent par l'établissement de structures sociétales et étatiques particulières, où la corruption est d'ores et déjà encastrée. Elle n'est alors même pas forcément jugée comme de la corruption puisqu'elle se greffe sur

des relations culturellement et socialement acceptables, voire encouragées. Nous avons appuyé notre démonstration sur l'analyse de deux grandes dimensions culturelles que sont l'attitude envers le pouvoir et l'attitude envers le groupe. Nous avons montré que la culture peut être à l'origine de l'émergence d'une société de privilèges et de privilégiés, où la prolifération de la corruption est alors "naturelle", car elle est l'expression des représentations et des attitudes culturelles particularistes plus ancrées parfois que les principes démocratico-capitalistes. Dans les cultures que nous avons appelées communautaires (ni hiérarchiques, ni individualistes), le rôle central est accordé aux diverses formes sociales d'appartenance ; les réseaux relationnels qui s'y développent expliquent alors les différentes formes de la corruption. Nous nous sommes alors interrogés sur l'existence de mécanismes inhérents aux structures sociales et qui contribuent au fonctionnement de la corruption institutionnalisée. Nous avons alors mis en évidence qu'en étant encadrée dans le social, la corruption a tendance à faire recours à une coordination par les réseaux ; ses mécanismes reposent sur une identification des acteurs par leur capital social, une durabilité des relations basée sur la confiance et la réciprocité, ainsi que sur des mécanismes de contrôle garantissant la stabilité des rapports. Les échanges corruptifs reposent sur les principes d'échange social, où les rapports sont étalés dans le temps, n'ont pas de termes définis et se fondent sur le complexe de redevabilité mutuelle, qui assure la continuité des relations privilégiées.

La corruption institutionnalisée se renforce à mesure que les réseaux de corruption se développent dans l'économie et le politique. La généralisation de la corruption institutionnalisée fait que les réseaux deviennent les principaux acteurs (unités d'analyse) des dynamiques politico-économiques ; leur émergence brouille les frontières entre public et privé en renforçant le néo-patrimonialisme (ils sont le lien entre les niveaux micro - individus et macro - État). Dans les États néo-patrimoniaux, le politique et l'économique s'entremêlent dans des configurations diverses et la corruption institutionnalisée s'inscrit dans un comportement de *power-seeking* de la part des divers clans (réseaux informels de pouvoirs). La diversité des réseaux de relations informelles (issus de l'histoire de la construction de l'État), qui gèrent des biens économiques et politiques, explique les différentes configurations de la corruption. Il nous a fallu alors saisir comment ces caractéristiques structurelles des États néo-patrimoniaux interviennent dans la reproduction de la corruption institutionnalisée. Retrouvant ici les enseignements de l'institutionnalisme historique, nous avons souligné le rôle des pouvoirs *de facto* dans la détermination de l'environnement institutionnel. Avec le recours à la corruption institutionnalisée, c'est-à-dire en jouant de ses relations pour obtenir des avantages, les clans politico-économiques maintiennent la répartition des pouvoirs dans la société, en œuvrant pour la reproduction du système (blocage des processus institutionnels et politiques), qui leur a permis d'acquérir les positions avantageuses. En maintenant un *statu quo* ils reproduisent le système de corruption institutionnalisée, qui, à son tour, joue un rôle central dans la répartition des pouvoirs *de facto*.

L'institutionnalisation de la corruption est l'acceptation et la pérennisation d'un système de relations sociales particulier, qui apparaît dans des configurations politico-économiques précises, fruits d'une histoire irréversible. Elle peut être vue comme un ensemble de comportements liés à la lutte pour le contrôle du pouvoir politique et des richesses du pays dans un environnement institutionnel particulier. Nous avons distingué trois niveaux de détermination de la corruption institutionnalisée, qui sont eux-mêmes entremêlés et en influence mutuelle. Il s'agit des structures sociétales du niveau culturel (prescriptions mentales), du niveau social (réseaux sociaux) et du niveau étatique (néo-patrimonialisme). A chaque niveau d'analyse des structures sociétales, il y a des éléments constitutifs de la corruption institutionnalisée. En élaborant notre théorie de la corruption institutionnalisée, nous avons mis en évidence ses causes structurelles et les mécanismes par lesquels elle fonctionne. Il nous a fallu également nous pencher sur l'analyse de ses dynamiques.

Si nous nous demandons s'il y a une dynamique spontanée de la corruption institutionnalisée, alors la réponse est oui ; la corruption institutionnalisée est par nature auto-renforçante, ce qui la rend particulièrement persistante et résistante aux réformes. Ceci s'explique par le fait que non seulement les habitudes ont la vie dure, mais aussi que les bénéficiaires des arrangements particularistes informels (clans autour du pouvoir) n'ont aucune raison d'agir pour la fin du système. Autrement dit, la dynamique de la corruption dépend de la dynamique institutionnelle, qui est à la fois *path dependant* et le résultat des manipulations des pouvoirs locaux. La persistance de la corruption est expliquée à la fois par sa nature auto-renforçante et par la résistance aux changements de la part des bénéficiaires des arrangements particularistes informels, qui œuvrent afin de maintenir un *statu quo*. Les pressions pour des changements seront d'autant plus faibles que la corruption institutionnalisée a la capacité de co-exister avec la croissance, où elles peuvent se renforcer mutuellement. En effet, nous avons étudié les impacts de la globalisation ou des contraintes économiques sur la dynamique de la corruption institutionnalisée et avons montré leur influence mutuelle. Une dynamique vertueuse est-elle possible ? Nous avons mis en évidence que les changements seront difficiles tant que les pouvoirs *de facto* en place n'auront pas été contrebalancés par d'autres. Autrement dit, comment peut-on transformer un État néo-patrimonial, avec quels leviers ? Nous avons étudié les principaux mécanismes d'une évolution graduelle et endogène réussie vers des systèmes à plus faibles niveaux de corruption, en mettant notamment en lumière les processus progressifs de transformation des réseaux de réciprocité (clientélisme) vers la citoyenneté. En effet, nous avons attiré l'attention sur le rôle du clientélisme dans la construction démocratique (vecteur paradoxal), où les réseaux de réciprocité rendent la démocratisation possible. Malgré le fait que le clientélisme s'oppose diamétralement à l'État de droit (bases de légitimité), ses pratiques contribuent à la propagation des dispositifs d'action, des systèmes de représentation et des catégories de légitimation qui s'imposent avec l'instauration des États modernes. En effet, les caractéristiques du clientélisme (relation particulariste réciproque) facilitent la diffusion des normes et des pratiques. En cela, elles sont également un vecteur du changement des comportements. Nous avons mis en lumière deux moments clés dans une évolution vertueuse : la déconcentration des pouvoirs à travers l'autonomisation de certains réseaux par rapport aux grands clans politico-économiques, et la diversification des ressources de nouvelles unités, rendue possible notamment à travers le processus d'insertion dans l'économie mondiale. Ces sont les nouvelles élites qui seront moteur de changement.

Une fois notre théorie de corruption institutionnalisée élaborée, que peut-on alors dire des expériences de lutte anti-corruption inspirées de l'approche orthodoxe de la corruption ? Les programmes de lutte contre la corruption se sont généralement concentrés sur la corruption marchande et ont délaissé la corruption institutionnalisée, ce qui explique l'essentiel de leurs faibles performances. Notre analyse de la corruption institutionnalisée a permis d'apporter des explications à l'absence de résultats observée des programmes de lutte contre la corruption. Pour des raisons techniques et idéologiques, les institutions formelles sont mises au cœur des politiques anticorruption issues de l'approche orthodoxe. Un problème de *sequencing* apparaît alors, car pour que les institutions formelles (calquées sur celles des pays riches) aient un impact positif, il faut qu'elles puissent s'ancrer dans la culture politico-économique du pays. Seule une compréhension nuancée des structures sociétales locales permet de trouver les leviers pour enclencher les changements dans les comportements. Quelles politiques sont induites par la théorie de la corruption institutionnalisée ? La lutte contre la corruption doit ainsi intégrer la question des changements structurels et de la dynamique des institutions informelles. En connaissant les caractéristiques néo-patrimoniales des États corrompus, les programmes ne peuvent être mis en place d'une manière *top-down*, ils auront d'ailleurs tendance à rester d'ordre rhétorique. En revanche, l'enclenchement d'une évolution *bottom-up* à travers une modernisation morale, économique et politique pourrait amener sur un nouveau sentier et réduire la corruption. L'ouverture vers l'extérieur est crucial de notre point de vue, non seulement parce qu'elle permet un échange culturel et technique, mais surtout parce

qu'elle contribue à la transformation des acteurs domestiques, en leur donnant les moyens de devenir des joueurs indépendants. C'est à cette condition qu'une demande pour plus de *rule of law* naîtra chez les élites économiques. Sans cette demande de la part des élites et de la population, le combat contre la corruption institutionnalisée est voué à l'échec.

Qu'apporte notre construction théorique à l'approche dominante en matière de lutte contre la corruption ? La qualité d'une approche est à juger par rapport à son envergure et à sa pertinence dans différentes situations. Notre approche permet de saisir la diversité des formes de corruption et d'apporter des éléments explicatifs, tant pour la grande corruption que pour l'administrative ou la petite, en donnant du sens aux divers mécanismes. Plus globalement, notre approche accomplit la tâche d'expliquer les mécanismes observés de la corruption, qui ne reposent que rarement sur ceux d'une transaction marchande. Elle a aussi une portée explicative qui dépasse le monde émergent, elle peut être appliquée dans différents systèmes économiques. En effet, la corruption institutionnalisée est présente également dans les pays développés où elle est très localisée (corruption politique) et sophistiquée. La corruption institutionnalisée n'est ainsi pas spécifique aux pays émergents et ne peut être réduite à une dynamique de développement. Notre approche permet également de saisir la dynamique de corruption sous le prisme de la dynamique institutionnelle. Enfin, notre approche de la corruption institutionnalisée a permis d'élaborer des propositions concrètes pour une lutte anticorruption qui met au centre les questions de changements structurels. De plus, elle ouvre de nouvelles pistes de recherche, tant en économie politique que dans la socio-économie.

ANNEXES

Annexe 1: Les principaux indicateurs économiques des pays étudiés

	Algérie	Maroc	Géorgie	Kazakhstan	Russie
PIB par habitant (USD courants, 2008, Word Bank) ²⁰⁵	4 967	2 793	2 919	8 514	11 700
Taux de croissance moyen 2000-2008 (calcul auteurs, WB)	3,78%	4,72%	6,91%	9,37%	6,94%
GINI (2008, WB)	35,3 ^a	40,9	41,3	29,3	42,3
IDH (2007, PNUD) ²⁰⁶	0,704	0,654	0,778	0,804	0,817
Rapport 10% plus riches 10% plus pauvres ^b (2008, PNUD) ²⁰⁷	9,6	11,7	15,4	8,5	12,7
Economie informelle (2007, % PIB) ²⁰⁸	37,1%	39,8%	72,5%	48,2%	52%
Inflation moyenne 2000-2008 (calcul auteurs, WB)	2,9%	2%	6,8%	9,4%	14,2%
Index Economic Freedom (2008) ^{209 c}	56,2	55,6	69,2	61,1	49,8
IDE entrés nets (2008, WB, % PIB)	1,5	2,8	12,2	10,7	4,5
Part des exportations de combustibles dans les importations totales (2007, OMC) ²¹⁰	98,4%	-	-	67,3%	63,4%
Bénéfices tirés du pétrole (2010, WB) ^d	17,6%	-	-	22,4%	14,2%
Taux de chômage moyen 2000-2008 (calcul auteurs, WB)	19,8%	11,2%	12,9%	8,8%	7,8%
Revenus fiscaux (% du PIB, 2008, WB)	45,3%	27,6%	23,8%	12,7%	15,8%
Dette du gouvernement central, total (% du PIB, 2008, WB)	n/a	47,3%	27%	6,3%	6,5%
Dépenses publiques (% du PIB, 2008, WB)	23,2%	30,4%	29,1%	14,6%	21,5%
Crédit au secteur privé (% du PIB, 2008, WB) ^e	13,2%	63,2%	33,1%	49,6%	42,2%
Liberté de presse (2008, RSF) ^{211f}	31,33	32,25	31,25	35,33	47,50
Doing Business (Classement, 2010, WD)	143	115	17	58	124
Paiements informels ^{212g}	66,6%	13,4%	14,7%	34,1%	39,6%
Bribe Tax (BEEPS ou ICS 2002) ^h	7%	n/a	4,5%	4%	3%
Capture d'Etat (BEEPs 2002) ^h	n/a	n/a	12%	2%	5%
Moyenne IPC 1996-2010 (TI 2011)	2,89	3,57	2,88	2,5	2,39

a. donnée pour 1995

b. Les données montrent le rapport entre la part du revenu ou de la dépense de groupe le plus riche à celui des plus pauvres.

c. Indice de liberté économique est un indice composite de 10 critères, il va de 0 à 100, où cent représente une liberté maximale

d. Les bénéfices tirés du pétrole correspondent à la différence entre la valeur de pétrole brut aux prix sur les marchés internationaux et le coût de production total.

e. Le crédit intérieur du secteur privé fait référence aux ressources financières fournies au secteur privé

f. Reflète la liberté de la presse, plus le score est faible, plus la liberté est grande (sur 100)

g. Les paiements informels versés à des agents publics sont exprimés en pourcentage des entreprises qui versent de l'argent aux agents publics " pour que les choses se fassent ".

h. Données utilisées dans le questionnaire de l'enquête DELPHI.

²⁰⁵ <http://donnees.banquemondiale.org>

²⁰⁶ PNUD, Humain Développement Report 2009, Table G, pp.185- 284

²⁰⁷ PNUD, Humain Développement Report 2007/2008, Table 15, pp.281- 284

²⁰⁸ Schneider *et al.*, 2010

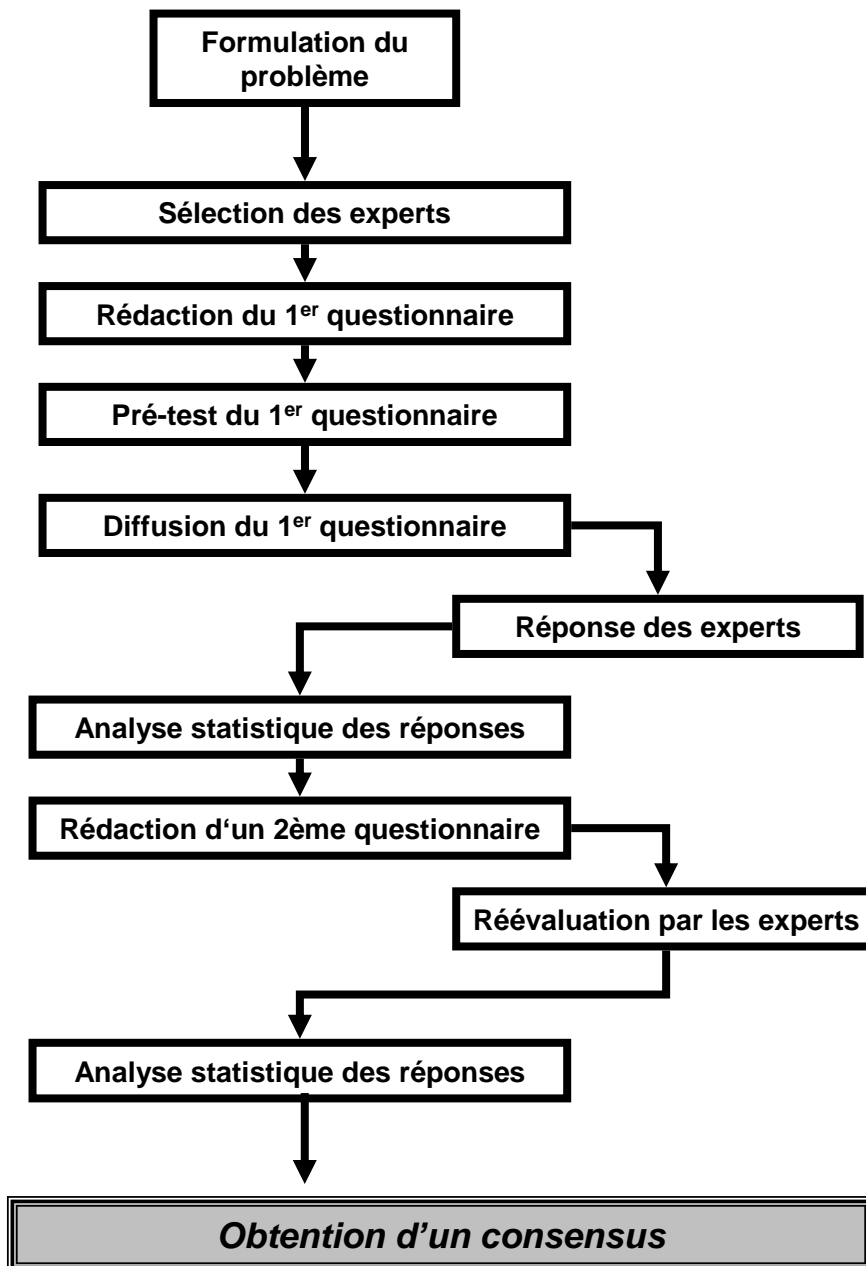
²⁰⁹ Heritage Foundation <http://www.heritage.org/index/ranking>

²¹⁰ OMC, Statistiques du commerce international 2008, <http://www.wto.org>

²¹¹ Reporteurs Sans Frontières <http://fr.rsff.org/press-freedom-index-2008,33.html>

²¹² Enquêtes auprès des entreprises de la Banque mondiale <http://www.enterprisesurveys.org/>

Annexe 2: Les principales phases d'une enquête DELPHI



Annexe 3: Le questionnaire de l'enquête DELPHI

Questions sur l'existence de la corruption

1. Un citoyen (pays) peut être amené à traiter avec diverses administrations (éducation et santé, logement, services fiscaux et civils, etc.) jusqu'à dix fois dans l'année (hors police routière). Selon vous, pour résoudre les problèmes quotidiens combien de fois en moyenne il est demandé à une personne de payer un bakchich à un agent public ?

- jamais 1 fois entre 2 et 5 fois entre 6 et 10 fois plus de 10 fois

2. Selon vous, comment a évolué la part des revenus annuels d'une entreprise consacrée aux pots-de-vin depuis cinq ans

ou

Selon le Investment Climate Surveys (ICS) / BEEPs réalisé par la Banque Mondiale en 2002, les entreprises (pays) consacraient annuellement près de (pourcentage) de leurs ventes aux pots-de-vin versés aux diverses administrations. A votre avis aujourd'hui de combien est ce chiffre :

- en forte baisse en faible baisse pas changé en faible hausse en forte hausse

3. D'après vous, depuis 5 ans les entreprises qui tentent d'influencer les décisions politiques et/ou la formation des lois à travers des versements illicites sont (choisir une réponse)...

ou

Selon le même BEEPs 2002 (pourcentage) d'entreprises interrogées reconnaissent avoir tenté d'influencer les décisions gouvernementales ou le contenu des lois et réglementations. D'après aujourd'hui elles sont:

- 0 de moins en moins nombreuses aussi nombreuses de plus en plus nombreuses toutes

4. Selon vous, les cadeaux (monétaires ou matériels) offerts aux agents publics en remerciement ou dans l'espoir d'une prédisposition favorable peuvent être considérés comme acte de la corruption si la valeur du cadeau est... (en monnaie nationale à chaque fois)

- Dans tout les cas supérieur à 25 euros entre 25 et 50 euros entre 50 et 100 euros
 entre 100 et 200 euros entre 200 et 500 euros plus de 500 euros

5. A votre avis, est-ce que le "blat" est de la corruption? (le principe « je te soutiens aujourd'hui, tu me soutiendras demain », est-ce de la corruption?)

- Absolument pas Plutôt non Plutôt oui Tout à fait

6. A votre avis, est-ce fréquent de faire des paiements informels aux agents publics concernés dans le but de conclusion d'un contrat de recherche et/ou d'exploitation de ressources hydrocarbures, normalement soumis à un appel à la concurrence ?

- jamais Extrêmement rare (moins de 10%) Rare (10-30%) Plutôt rare (30%-40%)
 Plutôt fréquent (40-50%) Extrêmement fréquent (plus de 50%) Systématique

6bis. A votre avis, lors d'une passation des marchés publics, dans combien des cas les bénéficiaires versent des paiements informels aux hauts fonctionnaires ?

- jamais Extrêmement rare (moins de 10%) Rare (10-30%) Plutôt rare (30%-40%)
 Plutôt fréquent (40-50%) Extrêmement fréquent (plus de 50%) Systématique

7. Selon vous quelle est la proportion des employés de l'enseignement supérieur, ayant des pouvoirs décisionnels, qui acceptent les pots-de-vin en échange d'aide pour réussir aux examens ou pour l'obtention des diplômes ?

- jamais Extrêmement rare (moins de 10%) Rare (10-30%) Plutôt rare (30%-40%)
 Plutôt fréquent (40-50%) Extrêmement fréquent (plus de 50%) Systématique

8. Et quelle est cette proportion dans les universités privées ?(si telles il y a)

- jamais Extrêmement rare (moins de 10%) Rare (10-30%) Plutôt rare (30%-40%)
 Plutôt fréquent (40-50%) Extrêmement fréquent (plus de 50%) Systématique

9. A votre avis, pour faire respecter ses droits lors d'un litige une entreprise doit (une seule réponse)...

- Faire confiance aux tribunaux et à la justice
- Prendre un bon avocat
- Faire des cadeaux au juge

9bis. A votre avis, pour faire respecter ses droits lors d'un litige un individu doit ...

- Faire confiance aux tribunaux et à la justice
- Prendre un bon avocat
- Faire des cadeaux au juge

10. Si à la question précédente vous avez répondu « prendre un bon avocat » expliquez pourquoi... (choisir une seule réponse):

- Pour ses compétences juridiques
- Pour ses relations
- Parce que un bon avocat sait à qui donner
- Autre (précisez)

Questions sur le contexte de la corruption

11. Si il fallait donner trois explications à l'existence du phénomène de la corruption en (pays) lesquelles vous choisirez (classer les réponses dans l'ordre : 1 la plus importante etc.).

- L'homme est cupide
- La tradition de l'époque coloniale/soviétique
- La mentalité des entrepreneurs
- Sans ça le business est impossible
- Les tribunaux ne protègent pas les droits
- Les concurrents le font
- Le poids de la bureaucratie dans l'économie
- Les bas salaires dans l'administration
- Les lois sont trop complexes
- Pas d'éthique des fonctionnaires
- En (pays) c'est l'habitude
- On ne peut pas faire autrement
- Les profits sont plus faciles
- Caractéristique de la société arabo-musulmane post-soviétique

12. Pensez-vous que le financement des partis politiques par des capitaux privés nuit au développement de la démocratie dans votre pays ?

- Absolument pas
- Plutôt non
- Plutôt oui
- Tout à fait

13. A votre avis peut-on décrire l'organisation politico-économique de la société (pays) comme une « imbrication » des élites politiques et économique (ou autres: militaires, religieuses, etc.)

- Absolument pas
- Plutôt non
- Plutôt oui
- Tout à fait

14. Pouvez vous donner une note à la qualité et l'efficacité des services délivrés par les agences publiques et organisation suivantes :

	Très mauvaise	Mauvaise	Moyenne	Bonne	Très bonne
Services/agences de l'électricité	1	2	3	4	5
Services/agences du téléphone	1	2	3	4	5
Services de l'état civil	1	2	3	4	5
Services des migrations	1	2	3	4	5
Universités	1	2	3	4	5
Services de l'ordre (armée, sécurité etc.)	1	2	3	4	5
Services/agences de santé	1	2	3	4	5
Services municipaux	1	2	3	4	5
Centre National du Registre du Commerce	1	2	3	4	5
Police	1	2	3	4	5
Administration des douanes	1	2	3	4	5
Services/agences des impôts	1	2	3	4	5
Ecoles	1	2	3	4	5
Tribunaux	1	2	3	4	5
Agences foncières	1	2	3	4	5
Services d'attribution des logements	1	2	3	4	5

15. Dans cette liste, quelle organisation est pour vous la plus corrompue ?

- Agence chargée des investissements d'Etat, appels d'offres, marchés publics
- La police financière

- Agence de régulation des monopoles
- Service des impôts, Direction générale des impôts
- Service générale des douanes, Direction générale des douanes
- La Cour des comptes
- Fonds de gestion des revenus pétroliers
- Autorité de Régulation du secteur d'Hydrocarbures
- Autres

16. Selon vous, quels sont les trois secteurs vous paraissant comme les plus corrompus en (pays)?

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Energie | <input type="checkbox"/> Construction | <input type="checkbox"/> Télécommunications |
| <input type="checkbox"/> Transport | <input type="checkbox"/> Agriculture | <input type="checkbox"/> Manufacture |
| <input type="checkbox"/> Banques | <input type="checkbox"/> Commerce | <input type="checkbox"/> Commerce extérieur |
| <input type="checkbox"/> Hôtellerie/Tourisme | <input type="checkbox"/> Hydrocarbures | <input type="checkbox"/> Autres industries d'extraction |
| <input type="checkbox"/> Education | <input type="checkbox"/> Santé | <input type="checkbox"/> Défense |

17. Et les trois secteurs qui vous paraissent comme les moins corrompus ?

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Energie | <input type="checkbox"/> Construction | <input type="checkbox"/> Télécommunications |
| <input type="checkbox"/> Transport | <input type="checkbox"/> Agriculture | <input type="checkbox"/> Manufacture |
| <input type="checkbox"/> Banques | <input type="checkbox"/> Commerce | <input type="checkbox"/> Commerce extérieur |
| <input type="checkbox"/> Hôtellerie/Tourisme | <input type="checkbox"/> Hydrocarbures | <input type="checkbox"/> Autres industries d'extraction |
| <input type="checkbox"/> Education | <input type="checkbox"/> Santé | <input type="checkbox"/> Défense |

Questions sur la dynamique de la corruption

18. Pour vous, l'existence de la corruption dans votre pays est-elle un obstacle à la venue des investisseurs étrangers?

- Absolument pas Plutôt non Plutôt oui Tout à fait

19. A votre avis, dans votre pays la corruption nuit elle à la croissance économique?

- Absolument pas Plutôt non Plutôt oui Tout à fait

20. Pouvez vous estimer l'évolution du niveau de corruption depuis 5 ans dans la justice...

- en forte baisse en faible baisse pas changé en faible hausse en forte hausse

20bis. Pouvez vous estimer l'évolution du niveau de corruption depuis 5 ans dans les organes fiscaux...

- en forte baisse en faible baisse pas changé en faible hausse en forte hausse

21. Selon le rapport sur le développement dans le monde en 2005 de la Banque mondiale, (pourcentage) des entreprises (pays) questionnées indiquent payer des pots-de-vin. D'après vous, la fréquence des relations corrompus dans les rapports avec l'administration publique est? (une question pour il y a 5 ans, une pour aujourd'hui, une pour dans 5 ans)

- Extrêmement rare Rare Fréquent Extrêmement fréquent Systématique

22. Pour vous en (pays) l'éclairage par la presse des cas de corruption est...(une réponse pour chaque période) (une question pour il y a 5 ans, une pour aujourd'hui, une pour dans 5 ans)

- Un sujet tabou
- Un sujet peu traité
- Un éclairage sélectif
- Un sujet « scoop » de journaliste
- Un sujet traité par des articles sérieux et approfondis

Questions sur les politiques anti-corruption

23. Depuis (référence au lancement d'un Plan ou ratification d'une lois) le gouvernement met en place une série des mesures pour lutter contre la corruption et le crime organisé. Pensez vous que cela a des effets nets et positifs sur le niveau de corruption?

- Absolument pas Plutôt non Plutôt oui Tout à fait

24. Si dans la question précédente vous avez répondu qu'il y a peu ou il n'a en pas de chance de réussite, répondez pourquoi c'est le cas (choisir une réponse)

- Les objectifs sont mal déterminés
- La difficulté de lutter contre les habitudes
- Le manque des moyens techniques et financiers
- Le risque d'un impact négatif sur les affaires dans le pays
- La résistance aux réformes
- La faiblesse de la volonté politique pour lutter contre la corruption

25. *Pensez vous que les campagnes de lutte contre la corruption dans votre pays puissent être utilisées comme une arme contre les concurrents politiques du pouvoir en place ?*

- Absolument pas Plutôt non Plutôt oui Tout à fait

26. *Selon vous quelles sont les trois mesures qui auront le plus d'impact sur le niveau de la corruption? (classer les réponses dans l'ordre : 1 la plus importante etc.)*

- développement des libertés démocratiques
- limitation des contacts directs entre les fonctionnaires et les clients
- simplification des procédures administratives (principe du guichet unique)
- intégration de la société civile à la lutte contre la corruption
- réduction de l'économie souterraine à travers la modernisation du système fiscal
- participation des médias à la formation d'une mentalité anti-corruption
- réformes du système de délivrance des services publics (les services sur i-net)
- diminution des monopoles
- réformes de la fonction publique
- développement de la transparence dans les décisions publiques
- réformes des procédures des marchés publics
- renforcement de contrôle interne des organes publics
- réforme de la législation
- élaboration d'une stratégie nationale de lutte contre la corruption de long terme
- participation dans les initiatives internationales contre la corruption
- création d'une agence de lutte contre corruption

27. *A votre avis, quel type de politique anti-corruption sera le plus efficace en (pays) ?*

- Une politique de répression à travers le renforcement du contrôle et des sanctions
- Une réforme de l'Etat à travers les salaires et le mode de recrutement des fonctionnaires
- Une politique de prévention à travers l'information des citoyens sur leurs droits
- Le développement des contre-pouvoirs (ONG, multipartisme, médias)
- Une stratégie multi niveaux comme celle proposée par la Banque Mondiale

28. *Si dans la question précédente vous avez choisi la stratégie multi niveaux, préciser quel axe doit être prioritaire?*

- Répression
- Réforme de l'Etat
- Prévention
- Les contre-pouvoirs et société civile
- Autres (précisez)

Annexe 4: Les bases de l'analyse factorielle des correspondances multiples

L'AFCM est une technique statistique qui permet de mettre en lumière les relations et les liens entre les différentes modalités et/ou variables, dans notre étude entre les diverses opinions des experts. La liaison entre les variables consiste à savoir s'il y a indépendance ou non entre elles. L'AFCM se porte sur les individus et le codage de valeurs (souvent des choix *a priori*). Cette méthode d'analyse est extrêmement sensible à la manière dont l'échantillon est défini, ce qui impose de toujours raisonner en termes relatifs.

1/ Codage des réponses de l'enquête

La première étape de toute analyse factorielle consiste dans la préparation de la base de données. Il s'agit ici non seulement de l'enregistrement des réponses aux questionnaires mais surtout de la mise de ces données sous une forme adoptée à une AFCM, autrement dit les réponses doivent être codées. Cette étape du processus de l'exploitation des données est la plus fondamentale pour une cohérence des résultats mais aussi très délicate car elle se construit avec beaucoup d'*a priori* et de l'arbitraire. Plusieurs principes guident le codage :

– Les variables qualitatives sont exprimées par le codage disjonctif complet, i.e. l'occurrence d'une modalité est codée 1, les autres modalités étant codées par 0. Pour construire les variables disjonctives, on décompose chacune des variables en modalités, la variable nominale originale est remplacée par autant d'indicateurs qu'elle a de modalités. Chaque modalité devient une nouvelle variable numérique ne pouvant prendre que les valeurs « 0 » ou « 1 ». Par exemple, à la question sur les raisons les plus importantes de la corruption, plusieurs réponses sont possibles et chacune créera une nouvelle variable disjonctive.

A l'origine dans l'enquête		Après codage disjonctif	
Question	Réponses au choix	Variables	Modalités
A votre avis, quelles sont les raisons de la corruption les plus importantes parmi celles listées ici?	a) Cupidité b) Faiblesse des lois c) Manque d'éthique d) etc.	V1 (CUP): CauseCupidité V2 (LOI): CauseLois V3 (ETH): CauseEthique ...	oui = 1, non =0 oui = 1, non =0 oui = 1, non =0 ...

Le codage disjonctif consiste à construire autant de variables qui correspondent à chaque réponse, ces modalités seront codées 1 si le répondant appartient à telle catégorie et 0 sinon.

– Les variables quantitatives sont traduites en qualitatives grâce à un codage par une mise en classes. La pratique du découpage des variables numériques en classes se justifie par le fait que l'AFCM est une analyse non linéaire des données. Le découpage requiert un savoir faire et peut nécessiter plusieurs tentatives dans le but de garantir la qualité des données qui consiste à éviter les effectifs trop faibles (en regroupant les classes) sur une modalité, ou encore à assurer à peu près le même nombre de modalités pour toutes les variables. Ainsi, par exemple, lorsque la question demande une estimation du niveau de la corruption, les réponses possibles sont des intervalles en pourcentage ou des qualificatifs, le premier sera alors codé 1, le deuxième 2, etc. Exemple :

A l'origine dans l'enquête		Après codage en classes	
Question	Réponses au choix	Modalités	Codes
Estimez le niveau du bribe-tax. V1 (BRT)	a) 0 à 3% b) 3% à 5 % c) 5% à 7% d) 7% à 10% e) plus de 10%	BribeTax – BribeTax - BribeTax + BribeTax ++	1 2 3 4
Estimez le niveau de la petite corruption. V2 (PTI)	a) Très rare b) Plutôt rare c) Plutôt fréquent d) Très fréquent	PetiteCor – PetiteCor - PetiteCor + PetiteCor ++	1 2 3 4

La base obtenue après le codage des réponses est une bases à –n- lignes – individus et –m- colonnes – variables. Chaque variable possède plusieurs modalités. Les résultats obtenus atteignent un maximum de fiabilité lorsque les variables ont toutes à peu près le même nombre de modalités aux effectifs semblables. Par ailleurs, il convient d'éviter de travailler avec des catégories d'effectifs trop faibles qui risquent de perturber les résultats de l'analyse du fait de l'absence de robustesse. A noter que, sur la représentation graphique, des modalités seront d'autant plus éloignées du centre que leur effectif est faible (points périphériques). Il est alors important de faire preuve de prudence lors de l'interprétation des axes factoriels car celle-ci se fait justement à l'aide des modalités éloignées du centre, car elles ont une contribution plus forte que la moyenne (cf : supra). Il arrive ainsi parfois que des modalités rares contribuent fortement à la construction des facteurs mais ne reflètent que des phénomènes marginaux, elles ont alors un apport à l'analyse très aléatoire et peuvent perturber les résultats. La solution consiste à mettre de telles modalités/variables « en supplémentaire ». La mise en supplémentaire d'une catégorie permet de ne pas perdre complètement l'information, mais elle n'entre plus dans le calcul des facteurs, donc ne perturbe pas la robustesse. La technique de l'élément supplémentaire est utilisée toutes les fois qu'une modalité est hétérogène par rapport aux modalités actives, comme lorsqu'on a des données difficiles à interpréter telles que les non-réponses ou les modalités à très faible effectif. Elle permet par ailleurs d'éliminer « la queue de comète »²¹³ (Cibois, 2007) sur le graphique grâce à la suppression des modalités périphériques et ainsi de zoomer le graphique et de n'interpréter que les parties robustes des axes porteuses des informations globales.

En plus de ce critère de l'effectif des modalités, il convient de découper les variables de telle sorte que l'on ait un nombre semblable de modalités. Une variable contribue d'autant plus à la formation des facteurs qu'elle a davantage de modalités, alors pour que les variables contribuent de la même manière, elles doivent être découpées de la même manière. Toutefois un découpage en de nombreuses modalités risque de poser le problème des effectives pour certaines modalités, il est donc préférable de n'en avoir pas trop. Il arrive souvent que les résultats obtenus à l'issue d'une AFCM suggèrent d'autres regroupements, ils conduisent à réaliser de nouveaux codages des données.

La matrice obtenue contenant les individus en lignes et les variables en colonnes est convertie en une matrice de Burt. Il s'agit simplement d'un tri croisé comportant en lignes les différentes questions et en colonnes les mêmes variables. Un tableau de contingence simple²¹⁴ utilisée dans l'AFC est remplacé par un tableau de contingence multiple : le tableau de Burt. Cette matrice est carrée et symétrique. L'analyse factorielle des correspondances est menée sur cette matrice. L'étude des résultats chiffrés donne progressivement les clés de l'interprétation, pour laquelle chaque étape enrichit l'analyse.

2/ L'extraction des facteurs

La deuxième étape de l'analyse factorielle consiste en la mise en lumière des facteurs (les axes, les dimensions) qui décrivent la structure de la distribution des observations. La dispersion totale du nuage est appréhendée à travers l'inertie totale, mesurée par taux de liaison, i.e. le coefficient Phi-2 calculé sur le tableau de Burt. L'indicateur de la dispersion totale vaut

$$\Phi^2 = \text{khi}^2 / n \quad \text{ou} \quad \Phi^2 = (\text{Nbr modalités} - \text{Nbr questions}) / \text{Nbr questions}$$

Le phi-2 est un indice d'écart entre la distribution observée et la distribution théorique (qu'on observerait s'il n'existait pas de liaison entre les variables), plus il est élevé plus la liaison entre les variables est élevée. L'avantage de cet indice par rapport au khi-2, utilisé pour tester

²¹³ Lorsque la représentation graphique donne un nuage des points où l'essentiel des points est concentré (noyau de la comète) et quelques unes sont en périphérie (la queue)

²¹⁴ Le tableau de contingence de deux variables catégorielles donne le nombre d'individus pour chaque couple constitué à partir des catégories des deux variables.

l'hypothèse de l'indépendance entre les variables, est que le Phi-2 ne dépend pas de la taille de l'échantillon.

La **sélection des facteurs** à conserver se fait en fonction de la valeur propre de chaque facteur et de son pourcentage dans l'inertie expliquée. Toutefois, dans une AFCM, les pourcentages d'explication (part de l'inertie expliquée) sont fortement répartis entre les facteurs successifs (due à la présentation disjonctive), et sont faibles là où un seuil minimum de 10% est fréquemment mobilisé. Une première solution consiste à utiliser une mesure ajustée de l'inertie (Benzécri 1980, Greenacre, 1993), ce qui permet d'avoir des pourcentages plus élevés et plus informatifs pour les axes de représentation. La plupart des logiciels de statistiques fournissent les deux valeurs ou directement la mesure ajustée du pourcentage de contribution à l'inertie (le cas de Tri2). Une autre solution la plus souvent utilisée pour sélectionner les facteurs à conserver est d'utiliser les valeurs propres des facteurs, dont la somme est égale au taux de liaison phi-2. Dans le cas standard, les valeurs propres des facteurs qui seront retenus sont entre 0,01 et 0,1 (Cibois, 2007). En effet, lorsque la valeur propre est supérieure à 0,1 cela indique une forte liaison entre les questions utilisées auquel cas on connaîtrait alors déjà ces liaisons, inversement une valeur propre inférieure à 0,01 indique des liaisons faibles entre les questions comme lorsqu'on croise des réalités trop hétérogènes. Comme dans les autres techniques factorielles, on utilise généralement une variante du « critère de Kaiser » selon lequel on ne garde que les axes factoriels dont la valeur propre est supérieure à l'inverse du nombre des variables (i.e. colonnes) : $vp > 1/nbvar$. Ainsi pour expliquer la dispersion des opinions, nous retiendrons les facteurs qui, ensemble, expliquent la majorité de l'inertie totale (mesurée avec les valeurs propres ou les pourcentages dans l'inertie cumulés) tout en respectant les critères cités ci-dessus.

Les facteurs explicatifs constituent des axes orthogonaux qui permettent une **représentation graphique** du nuage des opinions qui permet une visualisation des attractions (ou écart à l'indépendance) entre les modalités. L'analyse présente une première approximation de l'ensemble des écarts par le premier facteur, les écarts restants vont être approximés par le deuxième et ainsi de suite. Chaque facteur organise une dimension spatiale, ce qui peut être représenté comme un axe dont le centre (ou barycentre) est la valeur zéro, et qui se développe d'une manière bipolaire vers l'extrémité négative et positive, de sorte que les objets mis sur les pôles opposés sont les plus différents que possible. Il est donc nécessaire de procéder à la polarisation de chaque dimension explicative afin de pouvoir comprendre l'information contenue dans les facteurs.

3/ Interprétation des dimensions

L'essentiel de l'interprétation des axes factoriels se fait à l'aide des contributions à l'inertie expliquée des variables ou des modalités actives, accompagnées si nécessaire de l'analyse des mesures des cosinus carrés et des valeurs tests associées aux variables supplémentaires. Les facteurs sont ainsi expliqués par les modalités qui ont servi à leur construction.

L'interprétation des axes factoriels se concentre avant tout sur les contributions des modalités à l'inertie de l'axe. Cette approche permet de voir ce qui a fait un facteur, les modalités ayant influencé le plus la construction des axes sont celles dont les « contributions pour facteur » (CPF) sont les plus élevées. La contribution d'une variable est la somme des contributions de ses modalités. Les modalités retenues pour l'analyse de la dimension doivent être au moins supérieures à leur poids, identiques pour tous et égales à la valeur moyenne. Cette expression montre que l'on interprète essentiellement les modalités éloignées de l'origine du graphique orthogonal. Pour les CPF, la valeur moyenne ne dépend que du nombre de colonnes, c'est-à-dire du nombre des modalités actives. Puisque la somme des CPF vaut mille (à l'arrondi près), la valeur moyenne à laquelle on comparera les contributions vaut $1000/nbr$ de modalités

actives. Mathématiquement, le CPF est la contribution (pour mille) au facteur du khi-2 de chaque colonne du tableau de Burt, khi-2 étant un indicateur de l'information apportée.

Les \cos^2 vont être pris en compte lorsqu'on cherche à évaluer la qualité de la représentation des modalités sur les axes. Cet indicateur reflète la part prise par l'axe dans la dispersion de la modalité, il peut s'interpréter comme une corrélation entre une modalité concernée et l'axe visé. Si les \cos^2 d'une modalité associés aux axes utilisés sont faibles, on évitera d'interpréter la position de l'observation ou de la variable en question. En effet, plus \cos^2 est important, meilleure est la représentation d'une modalité sur l'axe. La valeur des \cos^2 est comparée à la moyenne pour le facteur, qui représente la part d'explication du facteur dans son ensemble. La somme des \cos^2 de tous les facteurs vaut 1000 (ou 1 selon les logiciels), lorsqu'on ne prend que les premiers facteurs les plus significatifs, leur somme représente un indice de la qualité de la représentation (QLT) de chaque modalité. Plus cette qualité de représentation est importante, i.e. plus le \cos^2 total de la modalité est important dans le plan, plus cette modalité mérite l'attention. Un seuil est généralement retenu au-dessous duquel la représentativité de la modalité dans le plan est jugée non significative, celui de la moyenne des QLT. Les \cos^2 sont alors en plus confrontés avec QLT, plus les valeurs sont proches, plus la modalité est concentrée sur ce facteur. Comme les informations apportées par les \cos^2 et les CPF sont souvent redondantes, on peut souvent ne considérer que les CPF. Les \cos^2 peuvent être éventuellement mobilisés pour savoir de quel facteur une modalité est la plus constitutive (i.e. avec quel axe elle est le plus corrélée) lorsqu'elle contribue fortement à plusieurs facteurs à la fois. Comme pour les autres méthodes factorielles, l'analyse des cosinus carrés permet d'éviter des erreurs d'interprétation dues à des effets de projection.

En supplément des critères déjà cités, le calcul de la valeur-test (Lebart *et al.*, 2000) peut être effectué pour une modalité afin de juger de sa significativité dans un axe. Cet indice permet d'apprécier si la position de l'élément analysé est due ou pas au hasard. Les modalités seront considérées comme significatives si leur valeur-test (V.T.) est supérieure en valeur absolue à 1,96 (au seuil de signification statistique $p=0.05$). L'indice de V.T. est analogue au test de Student qui permet de juger de la signification d'une liaison statistique. Les valeurs-tests sont un critère permissif, autorisant l'interprétation des modalités. Puisque cet indice permet d'évaluer le poids de chaque objet, son calcul n'est légitime que pour des variables supplémentaires (illustratives) n'ayant pas servi à la détermination des axes. L'utilisation des valeurs-tests pour des variables actives ne doit être considérée qu'à titre indicatif. La pratique des calculs des V.T. contribue néanmoins au dépouillement rapide des résultats.

Pour résumer, l'interprétation des facteurs repose sur la sélection et l'analyse des modalités constitutives. Trois critères sont généralement utilisés pour repérer telles modalités :

<i>Technique</i>	<i>Critères de sélection</i>	<i>Explication</i>
Contribution pour facteur CPF	$CPF > 1/\text{nbr modalités}$	Importance de la modalité dans un facteur. Le CPF doit être au minimum supérieur à la moyenne mesurée par le poids des modalités.
Cosinus carré Cos²	$\cos^2 > \text{moyenne par facteur}$ $\cos^2 \text{ proche QLT}$ $QLT = \sum \cos^2 F_i > \text{moyenne}$	Représentativité de la modalité dans un facteur. Le \cos^2 doit être supérieur à la moyenne pour ce facteur et au plus proche de l'indice de la qualité de représentativité. Ce dernier ne doit pas être inférieur à la moyenne des qualités.
Valeur test V.T.	$V.T. > 1,96 $	Significativité de la modalité dans un facteur. La valeur test doit être supérieure en valeur absolue à 1,96

Une fois que les modalités constitutives de chaque facteur sont mises en lumière, il est alors nécessaire de qualifier ces dimensions. L'analyse des modalités constitutives permet de voir le contenu du facteur, alors on cherche à mettre en évidence la polarisation de l'axe. Autrement dit, on recherche les oppositions entre un bout d'axe et l'autre, mais aussi les

Annexe 5: Le résultats DELPHI et le codage des variable pour l'AFCM

N°		Questions - Réponses	Codage - Modalités	Algérie		Géorgie		Russie		Kazakhstan	Maroc
				1r tour	2d tour	1r tour	2d tour	1r tour	2d tour		
1	PTI	Fréquence de la petite corruption									
		Jamais	1. Petite --	10,5%	12,5%	40%	33,3%	10,5%	-	-	-
		1 fois	2. Petite -	26,3%	-	20%	41,7%	15,8%	-	25%	11,8%
		2 à 5 fois	3. Petite +	47,4%	75%	40%	25%	57,9%	87,5%	33,3%	52,9%
		6 à 10 fois	4. Petite ++	5,3%	-	-	-	5,3%	12,5%	8,3%	5,9%
		plus de 10 fois		10,5%	12,5%	-	-	10,5%	-	33,3%	29,4%
2	BRT	Part des revenus d'une entreprise consacrée aux pots-de-vin									
		Forte baisse	1. BribeTax -	(<3) 5,3%	-	(<2) 31,3%	63,6%	(<3) 5,6%	-	(<2) -	14,3%
		Baisse	2. BribeTax =	(3-7) -	-	(2-5) 31,3%	-	(3%) 27,8%	14,3%	(2-5) 41,7%	-
		Idem	3. BribeTax +	(7%) 5,3%	-	(4,5%) 12,5%	9,1%	(3-5) -	-	(4%) -	21,4%
		Hausse	4. BribeTax ++	(7-10) 21,1%	14,3%	(5-10) 18,8%	27,3%	(5-10) 50%	57,1%	(5-10) 16,7%	21,4%
		Forte hausse		(>10) 68,4%	85,7%	(>10) 6,3%	-	(>10) 16,7%	28,6%	(>10) 41,7%	42,9%
3	CAP	Proportion des entreprises qui cherchent à « capturer » l'État									
		il n'y en a pas de moins en moins nombreuses	1. Capture -	5,9%	-	(0) -	-	(<3) -	14,3%	(0) -	-
		aussi nombreuses	2. Capture =	-	-	(<5) 43,8%	63,6%	(3-5) 52,9%	28,6%	(<2) 16,7%	33,3%
		de plus en plus nombreuses	3. Capture ++	58,8%	42,9%	(5-10) 25%	36,4%	(5%) 47,9%	42,9%	(2%) 25%	40%
		quasiment toutes		29,4%	57,1%	(12%) 18,8%	-	(5-10) -	-	(2-5) 25%	13,3%
				5,9%	-	(>12) 12,5%	-	(>10) -	14,3%	(>5) 33,3%	13,3%
4	KDO	Valeur du cadeau acceptable?									
		Dans tous les cas	1. Kdo --	78,9%	100%	38,9%	100%	25%	50%	33,3%	76,5%
		Pas plus de 100 €	2. Kdo -	10,5%	-	-	-	21,5%	12,5%	41,7%	17,6%
		Pas plus de 200€	3. Kdo +	-	-	22,2%	-	14,3%	12,5%	25%	5,9%
		Pas plus de 500€	4. Kdo ++	10,5%	-	11,1%	-	17,9%	25%	-	-
		Plus de 500€		-	-	5,6%	-	21,4%	-	-	
5	BLA	Est-ce que le blat est de la corruption									
		Bien sûr que non	1. Blat --	-	-	6,3%	-	-	-	8,3%	-
		Plutôt non	2. Blat +	5,6%	-	-	-	10,5%	-	8,3%	25%
		Plutôt oui	3. Blat ++	94,4%	75%	50%	18,2%	89,5%	-	8,3%	25%
		Absolument		-	25%	43,8%	81,8%	-	87,5%	12,5%	
				-	-	-	-	-	75%	50%	

6	LIC	Corruption dans l'attribution des droits dans le secteur pétrolier Extrêmement rare (moins de 10%) Rare (10-30%) Plutôt rare (30%-40%) Plutôt fréquent (40-50%) (plus de 40%) Fréquent (plus de 50%) Systématique	1. Licence -- 2. Licence ++	10,5%	14,3%			5,6%	-	-	
				20,1%	-	np	np	11,1%	-	33,3%	np
				5,3%	-			-	-	16,7%	
				63,2%	57,1%			83,3%	42,9%	50%	
				np	14,3%			np	28,6%	np	
				np	14,3%			np	28,6%	np	
6bis		Corruption dans l'attribution des droits dans construction Extrêmement rare (moins de 10%) Rare (10-30%) Plutôt rare (30%-40%) Plutôt fréquent (40-50%) Fréquent (plus de 50%) Systématique	-								
						-	-				5,9%
				np	np	36,4%	-	np	np	np	11,8%
						36,4%	55,6%				11,8%
						27,3%	33,3%				11,8%
						np	-				58,8%
						np	11,1%				-
7	EDG	Corruption dans les universités publiques? Extrêmement rare (moins de 10%) Rare (10-30%) Plutôt rare (30%-40%) Plutôt fréquent (40-50%) Fréquent (plus de 50%)	1. EducG -- 2. EducG - 3. EducG ++	57,9% 21,1% 15,8% 5,3% -	25% 37,5% 37,5% - -	57,1% 28,5% -	81,8% 18,2% -	36,8% 47,4% -	37,5% 50% -	9,1% 18,2% 36,4% 36,4% -	53,3% 26,7% 6,7% 6,7% 6,7%
8	EDP	Corruption dans l'université privée? Extrêmement rare (moins de 10%) Rare (10-30%) Plutôt rare (30%-40%) Plutôt fréquent (plus de 40%)	1. EduP -- 2. EduP + 3. EduP ++	na na	na na	57,1% 28,6% 7,1% 7,1%	63,6% 36,4% -	38,9% 33,3% 5,6% 22,2%	37,5% 37,5% 12,5% 12,5%	9,1% 36,4% 9,1% 45,5%	66,7% 33,3% - -
9	INJ INA INC	Meilleures manières pour défendre ses droits Pour un individu Faire confiance à la justice Prendre un bon avocat Faire des cadeaux au juge	Regroupement des variables disjonctives: DroitJustice DroitAvocat DroitCorrup	5,9%	28,6%	21,4%	-	19%	11,1%	8,3%	22,2%
				64,7%	28,6%	57,1%	90%	57,1%	77,8%	50%	50%
				29,4%	42,9%	21,4%	10%	23,8%	11,1%	41,7%	27,8%
9bis	ESJ ESA ESD	Pour une entreprise Faire confiance à la justice Prendre un bon avocat Faire des cadeaux au juge		18,8%	28,6%	20%	-	14,3%	11,1%	9,1%	22,2%
				25%	42,9%	66,7%	90%	57,1%	88,9%	72,7%	61,1%
				56,3%	28,6%	13,3%	10%	28,6%	-	18,2%	16,7%

10		Si choisit avocat, pourquoi? Pour ses compétences Pour ses relations Parce que sait à qui donner	-	np	20% 40% 40%	np	100% - -	np	44.4% 33.3% 22.2%	np	np
11	CSA CTR CEH CBU CCU CLO CTD CBI	Trois raisons de corruption? (dans l'ordre	Disjonctif: CauseSalaires CauseTribunaux CauseEthique CauseBureaucratie CauseCupidité CauseLois CauseTradition CauseBusiness	Salaires Tribunaux Bureaucratie	Salaires Bureaucratie Tribunaux	Tribunaux Lois Ethique	Tribunaux Bureaucratie Ethique	Tribunaux Lois Impossible de faire autrement	Tribunaux Lois Impossible de faire autrement	Ethique Salaires Cupidité	Salaires Bureaucratie Cupidité
12	FIN	Financement politique privé et démocratie <i>Absolument oui</i> <i>Plutôt oui</i> <i>Plutôt non</i> <i>Absolument non</i>	3. FinPrive++ 2. FinPrive+ 1. FinPrive --	- 72,2% 27,8% -	12,5% 62,5% 12,5% 12,5%	18,8% 43,8% 37,5% -	20% 50% 30% -	- 15,8% 84,2% -	- - 75% 25%	9,1% 36,4% 45,4% 9,1%	50% 37,5% 6,3% 6,3%
13	IMB	Imbrication des élites <i>Absolument oui</i> <i>Plutôt oui</i> <i>Plutôt non</i> <i>Absolument non</i>	3. IMBelites ++ 2. IMBelites + 1. IMBelites --	47,1% 23,5% 17,6% 11,8%	100% - - -	13,3% 86,7% - -	20% 70% 10% -	50% 22,2% 27,8% -	100% - - -	33,3% 50% 8,3% 8,3%	18,8% 62,5% 12,5% 6,3%
15	DGD AMP FIP REV	Organisation la plus corrompue (dans la liste de 8 ou 10) Direction générale des douanes Marchés publics + Propriété pub Dir. des impôts + Police financière Régulation d'Hydr + Gestion rev pétrol	Variables disjonctives regroupées DirDouane MchePub DirImpot ReguHydro	Services généraux des douanes	Hydrocarbures Appels d'offre, marchés publics	Département des privatisations	Département des privatisations	Services généraux des douanes	Services généraux des douanes	Services généraux des douanes	Appels d'offre, marchés publics Fisc
16	SCO SCE SHY SDE SCM	Secteurs les plus corrompus (dans la liste de 15 secteurs)	Disjonctives: Construr++ ComExtr++ Hydrocarb++ Defense++ Commerce++	1. Commerce International 2. Construction 3. Hydrocarbures	1. Commerce International 2. Construction 3. Hydrocarbures	1. Construction 2. Education 3. Énergie	1. Construction 2. Énergie 3. Télécom	1. Construction 2. Hydrocarbures 3. Commerce International	1. Construction 2. Commerce International 3. Hydrocarbures	1. Hydrocarbures 2. Construction 3. Commerce	1. Construction 2. Immobilier 3. Santé

17		Secteurs les moins corrompus (dans la liste de 15 secteurs)	Disjonctives: Tourisme-- Telecom-- Banq-- Agric--	1. Education 2. Santé 3. Tourisme	1. Education 2. Santé 3. Tourisme	1. Banques 2. Tourisme 3.Telecom	1. Banques 2. Tourisme 3.Education	1. Industrie lourde 2. Agriculture 3.Tourisme	1. Tourisme 2.Industrie lourde 3.Agriculture	1. Banques 2. Tourisme 3. Education	1.Télécom 2. Banques 3. Education
18	IDE	Corruption obstacle aux IDE <i>Absolument oui</i> <i>Plutôt oui</i> <i>Plutôt non</i> <i>Absolument non</i>	3. ObstIDE ++ 2. ObstIDE + 1. ObstIDE --	47,4% 15,8% 26,3% 10,5%	37,5% 25% 25% 12,5%	40,0% 26,7% 33,3% -	27,3% 36,4% 27,3% 9,1%	21,1% 47,4% 31,6% -	37,5% 50% - 12,5%	8,3% 50% 33,3% 8,3%	58,8% 11,8% 11,8% 17,6%
19	GRW	Corruption obstacle à la croissance <i>Absolument oui</i> <i>Plutôt oui</i> <i>Plutôt non</i> <i>Absolument non</i>	3. ObstGrowth ++ 2. ObstGrowth + 1. ObstGrowth --	73,7% 26,3 - -	100% - - -	46,7% 33,3% 20% -	63,6% 36,4% - -	68,4% 31,6% - -	100% - - -	8,3% 83,3% 8,3% -	81,3% 6,3% 12,5% -
20	EVJ	Évolution de la corruption dans la justice En forte baisse En baisse Sans changement En hausse En forte hausse	1. EVOLjust -- 2. EVOLjust = 3. EVOLjust ++	- - 21,1% 36,8% 42,1%	- - - 40% 60%	8,3% 33,3% 25% 16,7% 16,7%	11,1% 66,7% 11,1% 11,1% -	- 15,8% 68,4% 10,5% 5,3%	- - 100% - -	- 63,7% 36,4% - -	- 18,8% 18,8% 31,3% 31,3%
20bis	EVF	Évolution de la corruption dans le fisc En forte baisse En baisse Sans changement En hausse En forte hausse	1. EVOLFisc -- 2. EVOLFisc= 3. EVOLFisc ++	- - 21,1% 21,1% 57,9%	- 12,5% - 37,5% 50%	43,8% 31,3% 12,5% 12,5% -	45,5% 36,4% - 18,2% -	- 15,8% 57,9% 15,8% 10,5%	- - 87,5% 12,5% -	18,2% 54,5% 18,2% 9,1% -	- 18,8% 31,3% 18,8% 31,3%
21	ADP	Fréquence de la corruption administrative dans le passé Très rarement Rarement Souvent Très souvent Systématiquement	1.PastFreqAdmin -- 2.PastFreqAdmin + 3.PastFreqAdmin ++	- 6,3% 18,8% 31,3% 43,8%	- - 14,3% 14,3% 71,4%	6,7% - 6,7% 26,7% 60%	10% - 10% - 80%	33,3% 6,7% 20% 40% np	12,5% - 37,5% 37,5% 12,5%	- 45,5% 27,3% 9,1% 18,2%	- - 6,3% 25% 68,8%
	ADN	Fréquence de la corruption administrative dans le présent Très rarement		-	-	21,4%	20%	26,7%	14,3%	9,1%	-

		Plutôt oui Toute les chance d'être efficace	3.EffetLutte +	10,5% -	12,5% 12,5%	64,3% 28,6%	90% -	5,6% -	- -	16,6% -	29,4% 5,9%
24	VOL HAB	Raisons d'inefficacité des efforts Manque de Volonté Politique Difficulté lutter contre les habitudes + Résistance aux réformes	Disjonctives: VolontePol Inerties	Volonté 63,6%	Volonté 100%	-	-	Volonté 47,8%	Volonté 62,5%	Difficulté lutter contre habitudes 38,5%	Volonté 58,3%
25	ARM	Campagnes anticorruption comme arme politique									
		Absolument oui Plutôt oui Plutôt non Absolument non	3. ManipPol ++ 2. ManipPol + 1. ManipPol -	15,8% 31,6% 26,3% 26,3%	25% 50% 25% -	26,7% 53,3% 20% -	27,3% 63,9% 9,1% -	68,4% 31,6% - -	62,5% 37,5% - -	25% 58,3% 16,7% -	33,3% 66,7% - -
26	MPR MTR MSC MSF MRF MLG MMO	Trois mesures de lutte Simplification procedures admin Transparence décisions publiques Intégration de la société civile Système fiscal et économie souterraine Reforme fonction publique Législation Diminution des monopoles	Disjonctives: ProcAdmin Transparence SteCivile SysFisc FoncPub Legislat Monop	1. Libertés déocratiques 2. Société civile 3. Transparence	1. Libertés démocratiqu es 2. Société civile 3. Transparence	1. Procédures admin 2Transparence 3.Diminution des monopoles	1. Procédures admin 2.Transparence 3. Diminution des monopoles	1.Transparence 2. Société civile 3. Services publics	1. Transparence 2. Société civile 3. Services publics	1. Procédures administratives	1. Procédures administratives 1. Libertés démocratiques 3.Transparence
27	PRE PPU PPR PCI PMU	Politique la plus appropriée Politique de répression Réforme de l'Etat Politique de prévention Développement des contre-pouvoirs Stratégie multi axes	Disjonctives: POLrepression POLreformePub POLprevention POLcivil POLmulti	8,7% 8,7% 13% 34,8% 34,8%	25% - 12.5% 37.5% 25%	4,8% 19% 14,3% 9,5% 52,4%	9.1% - 18.2% 17.2% 54.5%	11,5% 7,7% 7,7% 19,2% 53,8%	- 14.3% - 14.3% 71.4%	37.5% 12.5% 37.5% 12.5% -	25% 15% 15% 20% 25%
28		Si multi niveau, quel axe? Politique de répression Réforme de l'Etat Politique de prévention Développement des contre-pouvoirs		np	np	np	10% 20% 30% 40%	np	- - 33,3% 66,7%	np	np

Légende: Les pourcentage expriment la part des ceux qui ont répondu à la question
np = non posé; na = non applicable

Annexe 6: Les résultats des calculs AFCM

A1: Résultats AFCM sur la question des niveaux et des dynamiques de la corruption

Modalités		Coordonnées		Contributions		Cosinus ²		
IDN	Libellé	F1	F2	F1	F2	F1	F2	QLT
Fréquence de la petite corruption								
PTI1	petite--	710	169	42	6	394	22	416
PTI2	petite-	168	149	3	6	47	37	84
PTI3	petite+	-144	-200	6	30	107	208	315
PTI4	petite++	-321	243	13	18	150	86	236
			<i>Cumul</i>	64	60			
Part des revenus d'une entreprise consacrée à la corruption								
BRT1	bribetax-	725	350	74	42	614	143	757
BRT2	bribetax=	274	-510	6	51	60	207	267
BRT3	bribetax+	-17	-166	0	13	1	86	87
BRT4	bribetax++	-504	95	53	5	603	22	625
			<i>Cumul</i>	133	111			
Proportion des entreprises qui cherchent à « capturer » l'État								
CAP1	capture--	247	237	13	29	180	166	346
CAP2	capture=	40	-263	0	41	6	269	275
CAP3	capture++	-405	130	25	6	322	33	355
			<i>Cumul</i>	38	76			
Évolution de la corruption dans la justice								
EVJ1	evoljust--	604	388	53	54	506	209	715
EVJ2	evoljust=	85	-534	1	139	16	628	644
EVJ3	evoljust++	-550	143	75	13	745	51	796
			<i>Cumul</i>	129	206			
Évolution de la corruption dans le fisc								
EVF1	evolfisc--	594	396	73	80	633	281	914
EVF2	evolfisc=	42	-638	0	176	3	722	725
EVF3	evolfisc++	-591	126	82	9	782	36	818
			<i>Cumul</i>	155	265			
Fréquence de la corruption administrative dans le passé								
ADP1	pastfreqce--	135	-206	1	6	13	31	44
ADP2	pastfreqce+	217	-238	11	34	167	201	368
ADP3	pastfreqce++	-161	239	7	40	127	280	407
			<i>Cumul</i>	19	80			
Fréquence de la corruption administrative dans le présent								
ADN1	nowfreqce--	744	127	69	5	580	17	597
ADN2	nowfreqce+	143	-196	6	26	91	170	261
ADN3	nowfreqce++	-658	245	81	27	713	99	812
			<i>Cumul</i>	156	58			
Fréquence de la corruption administrative dans le futur								
ADF1	futurfreqce--	537	85	61	4	663	17	680
ADF2	futurfreqce+	60	-351	1	56	9	319	328
ADF3	futurfreqce++	-758	329	81	37	671	127	798
			<i>Cumul</i>	143	97			
Effets de la lutte contre la corruption								
LUT1	effetlutte--	-633	-18	97	0	838	1	839
LUT2	effetlutte-	213	-192	9	18	135	111	246
LUT3	effetlutte++	540	253	54	29	540	118	658
			<i>Cumul</i>	160	47			
			Moyenne	34	34	387	158	545

A2: Résultats AFCM sur la question de la manipulation des campagnes anticorruption

Modalités		Coordonnées		Contribution		Cosinus ²		
IDN	Libellé	F1	F2	F1	F2	F1	F2	QLT
<i>Évolution de la corruption dans la justice</i>								
EVJ1	evoljust--	231	615	21	198	65	461	526
EVJ2	evoljust=	570	-617	157	244	366	430	796
EVJ3	evoljust++	-605	-95	233	8	699	17	716
		<i>Cumul</i>		411	450			
<i>Campagnes anticorruption comme arme politique</i>								
ARM1	manippol--	-1176	-399	373	57	639	74	713
ARM2	manippol+	187	435	28	198	112	608	720
ARM3	manippol++	340	-615	60	260	160	523	683
		<i>Cumul</i>		461	515			
<i>Corruption dans les médias</i>								
m_c1	mediascoop	-194	-2	30	0	220	0	220
m_a1	mediaserieu	-28	172	1	26	4	149	153
m_s1	mediaselect	376	14	93	0	430	1	431
m_p1	mediapeu	-74	93	5	10	46	72	118
		<i>Cumul</i>		129	36			
		<i>Moyenne</i>		100	100	348	262	610

A3: Résultats AFCM sur la question des origines et des enjeux de la corruption

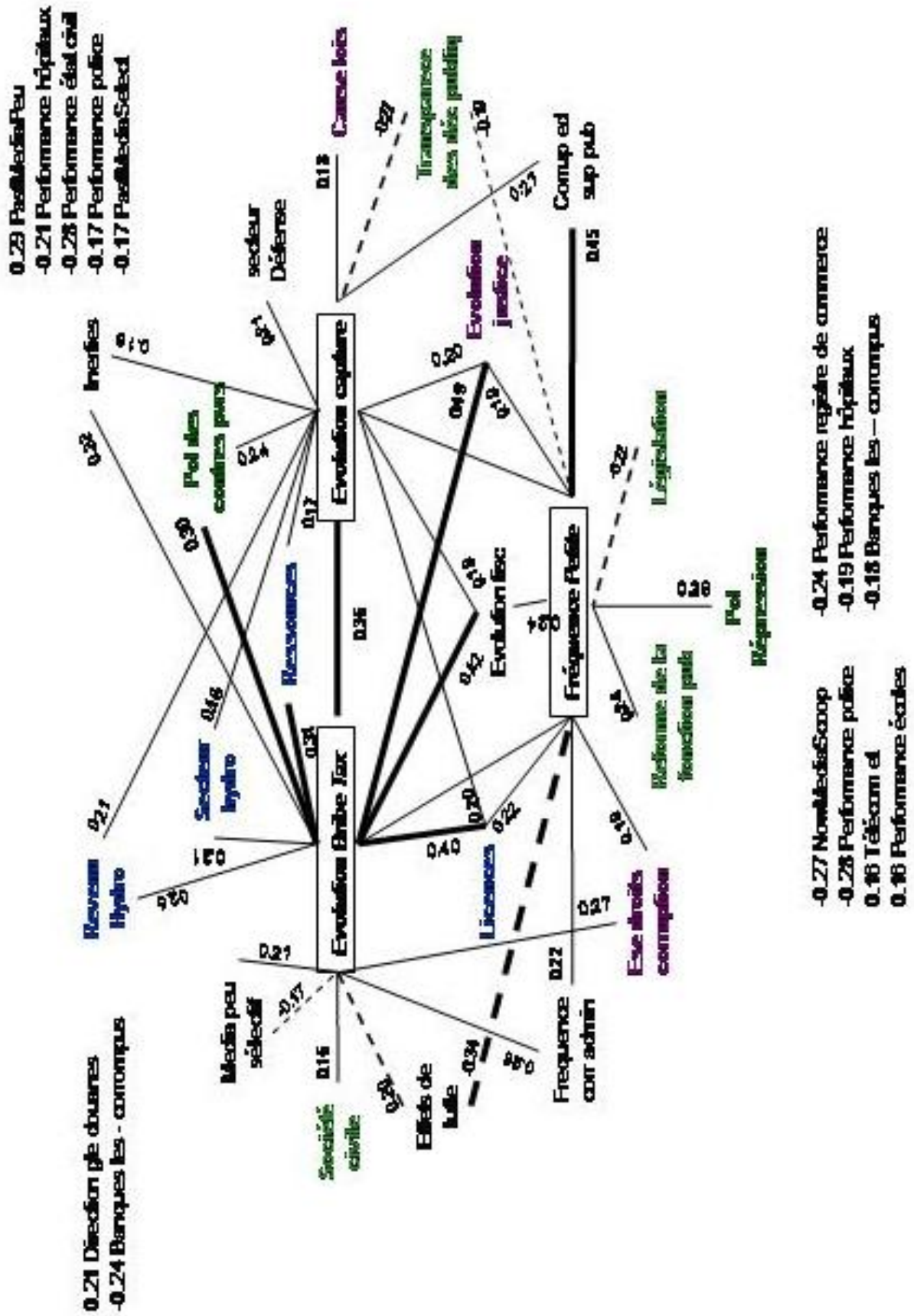
Modalités		Coordonnées		Contribution		Cosinus ²		
IDN	Libellé	F1	F2	F1	F2	F1	F2	QLT
<i>Causes de la corruption</i>								
CSA1	CauseSalaire	104	59	19	7	110	35	145
CTR1	CauseTrib	-126	130	27	34	157	166	323
CEH1	CauseEthiq	-27	-20	1	1	6	3	9
CBU1	CauseBur	-43	23	2	1	8	2	10
CCU1	CauseCup	275	-50	82	3	302	10	312
CLO1	CauseLois	113	270	13	88	50	283	333
CTD1	CauseTrad	42	-81	2	9	9	34	43
CBI1	CauseBusines	-149	-196	20	41	81	141	222
		<i>Cumul</i>		166	184			
<i>Mesures de lutte anticorruption</i>								
MPR1	procedadm	190	-47	52	4	206	12	218
MTR1	transparence	-114	245	18	97	69	321	390
MSC1	stecivil	-380	-25	191	1	635	3	638
MSF1	sysfisc	359	372	108	134	285	306	591
MRF1	foncpub	241	-570	41	263	94	526	620
MLG1	legislat	206	257	30	55	83	130	213
MMO1	monopol	173	-100	19	7	44	15	59
		<i>Cumul</i>		459	561			
<i>Politique la plus appropriée</i>								
PRE1	polrepress	-93	-398	5	115	13	235	248
PPU1	polrefpub	193	-440	23	141	62	319	381
PPR1	polprevent	-135	-23	12	0	42	1	43
PCI1	polcontrepvrs	-643	-6	334	0	749	0	749
		<i>Cumul</i>		374	256			
		<i>Moyenne</i>		53	53	173	150	323

A4: Résultats AFCM sur la question des dimensions de la corruption

Modalités		Coordonnées				Contribution				Cosinus ²				
IDN	libellé	F1	F2	F3	F4	F1	F2	F3	F4	F1	F2	F3	F4	QLT
<i>Corruption dans l'attribution des droits dans le secteur pétrolier</i>														
LIC1	licence--	85	101	219	95	3	6	38	9	25	34	163	30	252
LIC2	licence++	-126	-294	-23	1	16	112	1	0	129	704	4	0	837
		<i>Cumul</i>				19	118	39	9					
<i>Trois raisons de corruption?</i>														
CSA1	causealaire	49	47	78	43	3	3	12	4	45	41	113	34	233
CTR1	causetrib	-272	-64	-38	12	3	6	3	0	104	84	29	3	220
CEH1	causeetiq	-91	35	12	-3	8	2	0	0	118	17	2	0	137
CBU1	causebur	-127	184	112	-53	13	34	16	4	104	219	81	18	422
CCU1	causecup	294	34	-34	-8	61	1	1	0	513	7	7	0	527
CLO1	causelois	121	-75	-169	-44	37	5	32	3	307	32	162	11	512
CTD1	causetrad	100	17	8	13	9	0	0	4	117	3	1	25	146
CBI1	causebusines	-12	-92	-138	116	0	6	18	16	1	48	107	75	231
		<i>Cumul</i>				134	57	82	31					
<i>Financement politique privé et démocratie</i>														
FIN1	finprive--	120	-133	-18	-127	15	71	1	33	113	429	6	127	675
FIN2	finprive+	-76	122	169	69	6	19	46	9	50	129	250	42	471
FIN3	finprive++	-172	485	-477	109	8	85	106	7	37	290	281	15	623
		<i>Cumul</i>				29	175	153	49					
<i>Imbrication des élites</i>														
IMB1	imbric--	43	52	-113	412	1	2	9	149	5	8	37	495	545
IMB2	imbric+	170	154	64	-88	30	32	7	16	248	202	35	67	552
IMB3	imbric++	-175	-248	3	-114	23	60	0	20	163	326	0	69	558
		<i>Cumul</i>				54	94	16	185					
<i>Organisation la plus corrompue</i>														
DGD1	dirdouan	93	-180	2	-95	7	36	0	15	73	272	0	76	421
AMP1	mchepub	-92	251	46	101	5	53	2	13	40	302	10	49	401
FIP1	crimeco	-132	231	16	108	10	40	0	14	82	249	1	54	386
REV1	reguhydro	-565	-204	179	31	82	14	14	0	471	62	47	1	581
		<i>Cumul</i>				104	143	16	42					
<i>Secteurs les plus corrompus</i>														
SCO1	construc++	102	35	-60	61	16	2	9	11	303	35	105	109	552
SCE1	comext++	-133	-80	13	-103	15	7	0	18	141	50	1	85	277
SHY1	hydrocarb++	-178	-262	73	87	26	73	7	13	214	464	36	52	766
SDE1	defense++	-328	34	28	-117	60	1	1	15	414	4	3	53	474
SCM1	commerce++	160	60	-88	150	14	3	7	24	120	17	36	105	278
		<i>Cumul</i>				131	86	24	81					
<i>Corruption obstacle aux IDE</i>														
IDE1	obstide++	-223	189	-40	-172	40	37	2	48	262	190	9	157	618
IDE2	obstide+	226	60	93	9	36	3	10	0	258	18	44	0	320
IDE3	obstide--	82	-203	-51	136	6	44	3	31	43	258	16	117	434
		<i>Cumul</i>				82	84	15	79					
<i>Corruption obstacle à la croissance</i>														
GRW1	obstgrowth++	-204	85	-26	-75	56	13	1	15	549	96	9	75	729
GRW2	obstgrowth+	237	-93	244	119	35	7	61	17	220	34	233	55	542
GRW3	obstgrowth--	394	-152	-322	3	55	11	60	0	320	48	214	0	582
		<i>Cumul</i>				146	31	122	32					
<i>Raisons d'inefficacité de la lutte anticorruption</i>														
VOL1	volonte	-176	-62	-38	-119	35	6	3	32	394	49	19	181	643
HAB1	inerties	43	-148	207	201	1	15	37	42	7	83	163	153	406
		<i>Cumul</i>				36	21	40	74					
<i>Campagnes anticorruption comme arme politique</i>														
ARM1	manipol--	-193	-77	474	166	17	3	167	25	95	15	573	71	754
ARM2	manipol+	137	109	-12	-118	20	16	0	29	164	104	1	122	391
ARM3	manipol++	-42	-116	-242	63	1	14	77	6	11	86	372	26	495
		<i>Cumul</i>				38	33	244	60					

Mesures de lutte anticorruption															
MPR1	procedadm	150	4	57	-51	22	0	5	5	253	0	36	29	318	
MTR1	transparence	41	17	-100	-80	2	0	16	13	22	4	133	85	244	
MSC1	stecivil	-161	-70	-131	35	25	6	27	2	274	52	181	13	520	
MSF1	sysfisc	192	43	147	-88	20	1	20	9	156	8	92	33	289	
MRF1	foncpub	6	150	136	-185	0	14	15	32	0	76	63	115	254	
MLG1	legislat	180	70	-5	106	15	3	0	11	125	19	0	43	187	
MMO1	monopol	-67	-113	182	48	2	8	26	2	18	52	134	9	213	
						<i>Cumul</i>	86	32	109	74					
Politique la plus appropriée															
PRE1	polrepress	-132	224	-94	239	8	28	6	49	49	141	25	161	376	
PPU1	polrefpub	145	65	207	171	8	2	28	23	54	11	110	75	250	
PPR1	polprevent	87	69	-177	350	3	2	19	88	20	13	82	320	435	
PCI1	polcontrepvrs	-186	-88	-202	112	20	6	39	15	166	37	194	60	457	
PMU1	polmulti	123	-24	-5	-123	18	1	0	36	238	9	0	238	485	
						<i>Cumul</i>	57	39	92	211					
Corruption dans les médias															
m_c1	mediscoop	15	86	12	-75	0	10	0	12	3	101	2	77	183	
m_a1	mediaserieu	21	158	-80	-125	0	25	8	24	4	197	50	124	375	
m_s1	mediaselect	217	-146	-5	-67	41	24	0	8	333	151	0	32	516	
m_p1	mediapeu	-69	99	0	3	5	14	0	0	73	151	0	0	224	
						<i>Cumul</i>	46	73	8	44					
Pour défendre ces droits lors des litiges															
d_c1	droitcorrup	-195	-11	-97	106	31	0	13	18	288	1	72	85	446	
d_a1	droitavocat	5	4	75	-33	0	0	15	3	1	1	223	42	267	
d_j1	droitjustice	65	154	-99	-99	2	14	7	9	15	83	34	34	166	
						<i>Cumul</i>	33	14	35	30					
						<i>Moyenne</i>	18	18	18	18	153	119	93	77	422

Structure des corrélations des variables codées



Bibliographie

- ABBINK, IRLBUSH, RENNER, « An Experimental Bribery Game ». *The Journal of Law, Economics and Organization*, Vol.18, n° 2, pp. 428-454, 2002.
- ABBOTT A.F., BRADY G.L. "Welfare Gains from Innovation-induced Rent Seeking", *Cato Journal*, Vol.11, n°1, printemps/été 1991, p.89-97
- ABED, G.T., DAVOODI, H.R. (2002): Corruption, Structural Reforms, and Economic Performance in the Transition Economies, *IMF Working Paper*, WP/00/32, Juillet 2000
- ABOUD H., *La mafia des généraux*, Paris: Lattès, 2002, 257 p.
- ACEMOGLU D., "Oligarchic versus democratic societies", *Journal of the European Economic Association*, Vol.6, n°1, pp.1-44, March 2008.
- ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J., "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth", *NBER Working Paper 10481 (2004)*.
- ACEMOGLU D., ROBINSON J.A., "Persistence of Power, Elites and Institutions", *American Economic Review*, Vol.98, n°1, 2008, pp. 267-293.
- ACEMOGLU D., ROBINSON J.A., *Economic origins of dictatorship and democracy*. New York: Cambridge University Press, 2006
- ACEMOGLU D., ROBINSON J.A., VERDIER T., " Kleptocracy and Divide-and-Rule: A Model of Personal Rule", *CEPR Discussion Paper n°4059*, September 2003, 40p.
- ACEMOGLU D., VERDIER T., "Property Rights, Corruption and the Allocation of Talent: A General Equilibrium Approach", *The Economic Journal*, Vol.08, 1998, pp.1381-1403.
- ACOSTA F. «La corruption politico-administrative : émergence, constitution et éclatement d'un champ d'études», *Déviance et société*, Vol.9, n°4, 1985, pp.333-354.
- ADES A., DI TELLA R., "Rent, Competition and Corruption", *The American Economic Review*, Vol.89, n°4, septembre 1999, p.982-993.
- ADLER P., KWON S., "Social capital: prospects for a new concept", *The Academy of Management Review*, Vol.27, n°1, 2002, p. 17-40.
- AGASSI J., "Methodological Individualism", *The British Journal of Sociology*, Vol.11, n°3, Septembre 1960, pp. 244-270
- AGASSI J., 1975, « Institutional individualism », *British journal of sociology*, Vol.26, pp 144-155.
- AGLIETTA M., ORLEAN M. (éds.), *La Monnaie Souveraine*, Paris: Odile Jacob, 1998, 398p.
- AIDT T.S. DUTTA J., SENA V., "Governance regimes, corruption and growth: Theory and evidence", *Journal of Comparative Economics*, Vol.36, n°2, 2008, pp.195-220
- AIDT T.S., "Economic Analysis of Corruption: A Survey", *The Economic Journal*, Vol.113, novembre 2003, pp.632-652
- AKHMETOVA G.R., *Коррупция в нефтедобывающих странах (Corruption dans les pays producteurs de pétrole)*, Almaty: Kuljakhan, 2002, 150p.
- AKHOUNBAEV A., *La politique monétaire dans l'économie post-socialiste : le cas de la République Kirghize*, Thèse de Doctorat en Sciences économiques, CREPPEM-Espace Europe, Université Pierre Mendès France, Grenoble, December, 2009
- ALATAS S.H., *The sociology of corruption : the nature, fonction, cause and prevention of corruption*, Singapore, Donald Moore, 1968.
- ALESINA, WEDER, "Do Corrupt Governments Receive Less Foreign Aid?", *American Economic Review* Vol.92, n°4, September 2002, pp.1126-1137
- ALEXEEV M., CONRAD R., « The Elusive Curse of Oil », *The Review of Economics and Statistics*, Vol.91, n°3, 2009, p.586-598

- ALMOND G.A., COLEMAN J.S., (éd.) *The politics of the developing areas*, Princeton : Princeton University press, 1960, 591 p.
- ALSTON L.J., "Pork for Policy: Executive and Legislative Exchange in Brazil", *The Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol.22, n°1, 2005, pp.87-114
- AMUNDSEN I., EZBIDI B., "Clientelist Politics: State formation and corruption in Palestine 1994-2000", *Chr. Michelsen Institute Raport* 17, 2002, 32p.
- ANDREFF W., *La crise des économies socialistes*, PUG, Grenoble, 1993
- ANDREFF W., *La mutation des économies postsocialistes : une analyse économique alternative*, L'Harmattan, Collection « Pays de l'Est », 2003.
- ANDRESKI S., "Kleptocracy as a system of government in Africa." in *Political Corruption: Readings in Comparative Analysis*, A.J. Heidenheimer, ed., New York: Holt, Rinehart & Winston, 1970, pp.346-360;
- ANDVIG J.C., FJELDSTAD O-H., "Corruption: A Review of Contemporary Research", *Chr. Michelsen Institute Report*, n°7, 2001
- ANDVIG J.C., MOENE K.O., "How corruption may corrupt", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol.13, n°1, 1990, p.63-76.
- AOKI M., *Toward a Comparative Institutional Analysis*, Cambridge (Mass.) : MIT Press, 2001 (traduction française chez Albin Michel, Paris, 2006)
- ARNDT C., OMAN C., *Les indicateurs de gouvernance: Usages et abus*, OCDE 2006
- ARON J. "Growth and Institutions: A Review of the Evidence", *The World Bank Research Observer*, vol.15, n°1, février 2000, pp.99-135
- ARROW K., *Choix collectif et préférences individuelles*, Paris : Calmann-Lévy, 1974, 234 p.
- ARTHUR B.W. "Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events", *Economic Journal*, n°99, 1989, p.116-131.
- ASLAKSEN, S. *Corruption and Oil: Evidence from Panel Data*. Mimeo, Norwegian University of Science and Technology. 2007.
- ÅSLUND A., "Comparative Oligarchy: Russia, Ukraine and the United States", Paper presented at the *CASE Conference*, Europe after the Enlargement, Warsaw, April 8-9, 2005.
- ÅSLUND A., *Building Capitalism: the Transformation of the Former Soviet Bloc*, New York: Cambridge University Press, 2002, 508 p.
- ASSENS C. "Du modèle bureaucratique au modèle organique : l'organisation en réseau", *Flux, International Scientific Quarterly on Networks and Territories*, n°23, GDR Réseaux- CNRS, Janvier - Mars 1996, 38-42.
- ASSENS C., BARONCELLI A., "Marché - Réseau - Hiérarchie. A la recherche de l'organisation idéale", *La Revue des Sciences de Gestion*, Vol.39, n°207, Mai-Juin 2004, p. 43-55.
- BACH D.C., GAZIBO M., *L'État néopatrimonial : genèse et trajectoires contemporaines*, Les Presses de l'Université d'Ottawa, 2011
- BADIE B., BIRNBAUM P., *Sociologie de l'Etat*, Paris : Grasset, 1982, 240 p.
- BADIE, B., *L'État importé, l'occidentalisation de l'ordre politique*, Paris : Fayard, 1992
- BALSEVICH A., PODKOLZINA E., "Bureaucracy, Corporation and Networks: case of Ministry for Economic Development of the Russian Federation", Moscou, *Public Administration Issues* n°2 , 2009, pp.144-163
- BANÉGAS R., *La démocratie à pas de caméléon. Transitions et imaginaires politiques au Bénin*, Paris : Karthala, 2003
- BANERJEE A., "A theory of misgovernance" *Quarterly Journal of Economics*, 1997, Vol.112, n°4, pp.1289-1332.

- BANFIELD E.C., "Corruption as a feature of governmental organization", *Journal of Law and Economics*, vol. 18, n° 3, 1975, p. 587-605
- BANFIELD E.C., *The moral basis of a backward society*. New York, NY: Free Press. 1958.
- BARDHAN P., "Corruption and development: A Review of issues", *Journal of Economic Literature*, Vol.35, n°3, September 1997, pp.1320-1346
- BARDHAN P., MOOKHERJEE D., "Capture and governance at local and national levels", *American Economic Review*, Vol.90, n°2, 2000, pp. 135–139.
- BARONCELLI A., FROEHLICHER T., "L'enchevêtrement des formes organisationnelles, hiérarchie, marchés et réseaux", VII *Conférence Internationale de Management Stratégique*, AIMS, Louvain, 27-29 mai, 1998.
- BARRO R., SALA-I-MARTIN X, "Convergence", *Journal of Political Economy*, Vol.100, n°2, 1992, pp. 223-251
- BAUMOL W., "Entrepreneurship : Productive, Unproductive and Destructive", *Journal of Political Economy*, Vol.98, n°5, 1990, pp.893-921
- BAUMOL W., « Productivity Growth, Convergence and Welfare » *American Economic Review*, n°76, December 1986, pp 1072-85
- BAYART JF., ELLIS S., HIBOU B., *La criminalisation de l'État en Afrique*, Paris : Éd. complexe, 1997, 167p.
- BAYART J-F., *État en Afrique. La politique du ventre*, Paris: Fayard, 1989, 439 p.
- BECATTINI G., *Lo sviluppo economico della Toscana*, Firenze IRPET, Guaraldi, 1975
- BECKER G. "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. XCVIII, n°3, August 1983, pp.371-400
- BECKER G. "Crime and punishment: an economic approach" *The Journal of Political Economy*, mars/avril 1968, vol. 76, n°2, pp.169-217
- BECKER G., STIGLER, G., "Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers", *Journal of Legal Studies*, Vol.3, n°1, 1974, pp.1-18
- BECQUART-LECLERCQ J., « Réseau relationnel, pouvoir relationnel », *Revue française de science politique*, 29e année, n°1, 1979. pp. 102-128
- BEJEAN S., MIDY F., PEYRON C., « La rationalité simonienne : Interprétations et enjeux épistémologiques », Université de Bourgogne : *LATEC - Documents de travail*, n°14, 1999, 26p.
- BEN-NER A., PUTTERMAN L.G., *Economics, values, and organization*, Cambridge : Cambridge university press, 1998
- BENZÉCRI J.P., BENZÉCRI F., *Analyse des correspondances, exposé élémentaire*, Paris : Dunod, 2^e éd., 1984, 456p.
- BENZÉCRI, J.P *et al.* *L'analyse des données*, Paris, Dunod, vol. 2 : Correspondances, 1973.
- BENZÉCRI J.P *et al.*, *Pratique de l'analyse des données. 2. Abrégé théorique, études de cas modèle*, Paris : Dunod, 1980, 466p.
- BÉROUD S., « Retour sur quelques enjeux de la politique comparée », *Les Cahiers Irice*, n°5, 2010, p. 21-35
- BERR E, COMBARNOUS F, « L'impact du consensus de Washington sur les pays en développement : une évaluation empirique », *IFReDE –GRES- Université Bordeaux IV*, Document de travail N° 100, 2004
- BERTHELEMY JC., DESSUS S., "Why Doesn't Human Capital Accumulation Always Contribute to Growth?", mimeo, January 2000 (disponible sur SSRN: <http://ssrn.com/abstract=20482>)
- BESLEY T., MCLAREN J., "Taxes and bribery: The role of wage incentives", *Economic Journal*, Vol.103, n°416, janvier 1993, pp.119-141

- BESSON J-F, « Les Ouïgours hors du Turkestan oriental: de l'exil à la formation d'une diaspora », *Cahiers d'Etudes sur la Méditerranée Orientale et le monde Turco-Iranien*, n°25, 1998, [En ligne] <http://cemoti.revues.org/60>
- BHAGWATI J.N. "Directly unproductive, profit seeking (DUP) activities." *Journal of Political Economy*, Vol.90, 1982, pp.98-1002.
- BHAGWATI J.N., SRINIVASAN T.N., "Revenue Seeking: A Generalization of the Theory of Tariffs", *Journal of Political Economy*, December 1980, Vol.88, n°6, pp.1069-1087
- BHATTACHARYYA S., HODLER R., "Natural Resources, Democracy and Corruption", *European Economic Review*, Vol.54, n°4, 2010, pp.608-621
- BIDART C. « Dynamiques des réseaux personnels et processus de socialisation : évolutions et influences des entourages lors des transitions vers la vie adulte », *Revue française de sociologie*, Vol. 49, 2008, pp.559-583
- BILL DE MARIA, "Neo-colonialism through measurement: a critique of the corruption perception index", *Critical perspectives on international business*, Vol.4, n°2/3, 2008, pp.184-202
- BILLAUDOT B., « A propos de deux questions concernant le concept de patrimoine : de quels éléments se compose un patrimoine et quels en sont les titulaires possibles ? », *Géographie, économie, société*, Vol.6, n 3, 2004b, pp. 291-301.
- BILLAUDOT B., « Les institutions dans la théorie de la régulation : une actualisation », *Revue de la régulation*, n°6, 2e semestre 2009
- BILLAUDOT B., « Proximité, réseaux et coordination industrielle : quelle articulation conceptuelle ? », Quatrièmes Journées de la Proximité, IDEP-LEST-GREQAM, Groupe de Recherche Dynamique de Proximité, Marseille, 17-18 juin 2004c
- BILLAUDOT B., « Une vision institutionnaliste, historique et pragmatique de l'objet de la science économique », *L'homme et la société*, n°170-171, octobre 2008 – mars 2009, pp.93-125
- BILLAUDOT B., «Institutionnalismes, rationalisme et structuralisme en science sociale», *Economie et institutions*, n°4, 2004a, pp. 5-50
- BILLAUDOT B., «Neo-institutionnalisme-s, rationalisme et structuralisme : des sciences sociales à l'économie», LEPII, UPMF Grenoble, Novembre 2003
- BILLAUDOT B., *Régulation et croissance. Une macroéconomie historique et institutionnelle*, Paris, L'Harmattan, 2001, 304p.
- BLACKBURN K., FORGUES-PUCCIO G.F.. "Why is corruption less harmful in some countries than in others?" *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, Vol.72, n°3 2009; pp.797-810.
- BLAIS A., DION S. (eds). *The budget-maximizing bureaucrat: appraisals and evidence*. Pittsburgh : University of Pittsburgh Press, 1991, 366 p.
- BLAU P., *Exchange and Power in Social Life*, New York: John Wiley and Sons, 1964
- BLUNDO G. « La gouvernance, entre technique de gouvernement et outil d'exploration empirique », Editorial dans Blundo G. (ed.) *La gouvernance au quotidien en Afrique*, Bulletin de l'A.P.A.D n°23-24, décembre 2002, pp.1-13
- BLUNDO G. (ed.), *Monnayer les pouvoirs. Espaces, mécanismes et représentations de la corruption*, Paris, Presses universitaires de France/Genève, IUED, 2000, 344 p.
- BLUNDO G., OLIVIER DE SARDAN J.-P. (eds), "La corruption au quotidien", Dossier *Politique africaine*, n°83, octobre 2001a.
- BLUNDO G., OLIVIER DE SARDAN J.-P. , *État et corruption en Afrique : une anthropologie comparative des relations entre fonctionnaires et usagers* (Bénin, Niger, Sénégal), Paris : Karthala, 2007, 374 p.
- BLUNDO G., OLIVIER DE SARDAN J.-P., "Sémiologie populaire de la corruption", *Politique Africaine*, Vol.83, octobre 2001b, pp.98-114

- BLUNDO G., MEDARD JF., « Avant-propos : La corruption en Afrique francophone », in HADJADJ D. (sous dir.), *Combattre la Corruption: enjeux et perspectives*, Transparency International, Karthala, Paris, 2002, p.9-35
- BOETTKE P.J., COYNE C.J., LEESON P.T., SAUTET F. "The New Comparative Political Economy", *Review of Austrian Economics*, Vol.18, n°3/4, 2005, p.281-304.
- BOISSEVAIN J., MITCHELL J.C. *Network analysis. Studies in human interaction*. Paris, Mouton, 1973
- BOLLE S., « Des constitutions made in Afrique », *Communication au VI^e Congrès français de droit constitutionnel*, Montpellier, 9-11 juin 2005.
- BORNER S., BODMER F., KOBLER M. « L'efficacité institutionnelle et ses déterminants », OCDE 2004, 105p
- BOUDON R., « Théorie du choix rationnel ou individualisme méthodologique? », *Sociologie et société*, Vol.34, n°1, 2002, p. 9-34.
- BOUDON R., *Raison, bonnes raisons*, Paris : PUF, coll. Philosophe en sciences sociales, 2003
- BOUDON R. « Théorie du choix rationnel ou individualisme méthodologique ? », *Revue du MAUSS*, Vol.2 n°24, 2004, p. 281-309.
- BOUDON R., "The Rational Choice Model : A Particular Case of the Cognitivist Model", *Rationality and Society*, 8, 2, 123-150. 1996
- BOUDON R., « Utilité ou rationalité? Rationalité restreinte ou générale? », *Revue d'économie politique*, Vol 112, n°5, 2002, p. 755-772.
- BOUDON R., *La logique du social : introduction à l'analyse sociologique*, Paris : Hachette, 1979, 275p
- BOURDIEU P., *Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de trois études d'ethnologie kabyle*, Genève : Droz, 1972
- BOURDIEU P., *Le Sens pratique*, Paris : Minuit, 1980, 475 p. BOURDIEU P., *Raisons pratiques : sur la théorie de l'action*, Paris, Seuil, 1994, 251 p.
- BOYER R., « L'après-consensus de Washington : institutionnaliste et systémique ? », *L'Année de la régulation*, n°5. 2001
- BOYER R., *La Théorie de la régulation. Une analyse critique*, Paris, La Découverte, 1986
- BOYER R., ORLÉAN A., « Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire », *Revue économique*, Vol.42, n°2, mars 1991, pp.233-272.
- BOYER R., SAILLARD Y. (sous dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris : La Découverte, coll. « Recherches », 2^e éd., 2002
- BOYKO M., SHLEIFER A., VISHNY R. *Privatizing Russia*. Cambridge, MA: MIT Press. 1995.
- BOYKO M., SHLEIFER A., VISHNY R. "A theory of privatization", *Economic Journal*, Vol.106, 1996, pp.309-19
- BRATTON M., "Civil Society and Political Transition in Africa", *IDR Reports*, Vol.11, n°9, 1994
- BRATTON M., « Populations pauvres et citoyenneté démocratique en Afrique », *Afrique contemporaine*, 2006/4, n° 220, p. 33-64.
- BRATTON M., VAN de WALLE N., "Neopatrimonial Regimes and Political Transitions in Africa", *World Politics*, Vol.46, n°4, Juillet 1994, pp.453-489
- BRATTON M., VAN de WALLE N., *Democratic Experiments in Africa: Regime Transitions in Comparative Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997.
- BRIAND V., « Les transferts de solidarité et réseaux communautaires : entre contrôle social et assurance », in Froger G. et ali. (dir.) *Quels acteurs pour quels développements ?*, Paris : GEMDEV - Karthala, 2005, pp.155-167.

- BRINKERHOFF D.W., GOLDSMITH A.A., *Clientelism, Patrimonialism and Democratic Governance: An Overview and Framework for Assessment and Programming*, Task Paper ABT Association Inc., prepared for USAID, 2002, 50p.
- BRINTON M.C., NEE V., (eds.), *The New Institutionalism in Sociology*. New York: Russell Sage Foundation, 1998.
- BRIQUET J.-L., SAWICKI (dir.) *Le clientélisme politique dans les sociétés contemporaines*, Paris, PUF, 1998
- BROUSSEAU E., GLACHANT J-M., *New Institutional Economics : A Guidebook*, Cambridge University Press, 2008
- BRUNETTI A, KISUNGO G, WEDER B, "Credibility of Rules and Economic Growth: Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector", *World Bank Policy Research Working Paper* n°1760, April 1997
- BRUNETTI A, WEDER B. "A free press is bad news for corruption", *Journal of Public Economics*, vol.87, n°7-8, 2003, pp.1801-1824
- BRUNETTI A., *Politics and Economic Growth: A Cross-country Data Perspective*, OCDE., 1997
- BRUNNSCHWEILER C. N., « Cursing the blessings? Natural resource abundance, institutions, and economic growth », *World Development*, Vol.36, n°3, 2008, p.399-419.
- BRYAN S., BAER D. *Money in politics: a study of party financing practices in 22 countries*, Washington: National Democratic Institute for International Affairs, 156 p.
- BUCHANAN J.M., "Rent-seeking and profit-seeking". in J.M. Buchanan, R.D. Tollison, G. Tullock (Eds.), *Toward a theory of the rent-seeking society*, College Station: Texas A&M University Press, 1980, pp.3-15
- BUEB J-P, *La lutte contre la fraude et la corruption dans les marchés publics*, OCDE, Document de travail, Novembre 2006
- BUGA N., "Les Diasporas comme ressources d'intégration dans l'économie mondiale », *Thèse de Doctorat en Sciences économiques*, CREPPEM, UPMF Grenoble, 8 juillet 2011.
- BURNSIDE C., DOLLAR D., "Aid, Policies, and Growth," World Bank, *Policy Research Working paper*, n°1777, June, 1997
- BURT C., *The Factors of the Mind*, London: University of London Press, 1940, 509p.
- BURT R.S., "Autonomy in a social topology", *American Journal of Sociology*, Vol.85, n°4, 1980, pp.892-925.
- BURT R.S., *Structural holes: the social structure of competition*, London: Harvard University Press, 1992, 313p.
- BUSCAGLIA E., "La corruption judiciaire dans le système général d'administration de la justice", *Rapport mondial sur la corruption 2007*, Transparency International, p.45-55
- BUSCAGLIA E., VAN DIJK J. "Controlling Organized Crime and Public Sector Corruption: Results of the Global Trends Study", in *United Nations Forum on Crime and Society*, Vol.3, n°1-2, Vienne: United Nations Press, 2003.
- CAIDEN G., "Toward a General Theory of Official Corruption," *Asian Journal of Public Administration*, Vol.10, n°1, June 1988, pp. 3-26.
- CAILLÉ A., « Un quasi-manifeste institutionnaliste : Vers une économie politique institutionnaliste ? », *Revue du MAUSS*, n° 30, 2007, pp. 33-48
- CAILLÉ A., *Théorie anti-utilitariste de l'action : Fragments d'une sociologie générale*, Paris : La Découverte, 2009, 192p.
- CALVEZ M, « L'analyse culturelle de Mary Douglas : une contribution à la sociologie des institutions », *SociologieS, Théories et recherches*, mis en ligne le 22 octobre 2006, <http://sociologies.revues.org/index522.html>

- CAMERON D.M., Reviewed work(s): *The Budget-Maximizing Bureaucrat: Appraisals and Evidence* by André Blais; Stéphane Dion. *Canadian Journal of Political Science*, Vol.26, n°3, 1993, pp.572-574
- CAMERON K.S., QUINN R.E., *Diagnosing and changing organizational culture : based on the competing values framework*, US: Jossey-Bass, 2006, 242p.
- CAMPBELL J. L., "Recent trends in institutional political economy", *International journal of sociology and social policy*, Vol.17, n°7-8 , 1997, pp. 15-56
- CAMPBELL J.L. « Pour convaincre les sceptiques : à propos des idées et des critiques de la théorie du choix rationnel », *Sociologie et sociétés*, vol. 34, n° 1, 2002, p.35-50
- CAMPBELL J.L., "Institutional analysis and the role of ideas in political economy", *Theory and Society*, Vol.27, n°3, 1998, pp.377-409
- CAMPOS J. E., LIEN D., PRADHAN S. "The impact of corruption on investment: Predictability matters", *World Development*, Vol.27, n°6, 1999, pp.1059-67
- CARTIER-BRESSON J. « La banque Mondiale, la corruption et la gouvernance », *Revue Tiers Monde*, t.XLI, n°161, janvier-mars 2000, pp.165-192
- CARTIER-BRESSON J.(éd.), «De l'ancienne à la nouvelle corruption dans les pays en développement », *Mondes en développement*, n°102, t.26, 1998.
- CARTIER-BRESSON J., « Les réseaux de corruption et la stratégie des 3 S: Sleep-Silence-Smile » in Borghi & Meyer-Bisch, *La Corruption, l'envers des droit de l'homme*. Fribourg, Éditions universitaires, 1995, p. 81-106.
- CARTIER-BRESSON J., « Corruption Networks, Transaction Security ans Illegal Social Exchange », *Political studies*, Vol.45, n°3, 1997, pp.463-467/
- CARTIER-BRESSON J., « Éléments d'analyse pour une économie de la corruption », *Revue Tiers-Monde*, Vol.33, n°131, 1992, p. 581 – 609
- CARTIER-BRESSON J., « L'économie de l'information et l'analyse des réseaux de corruption », *Hermès*, n°19, 1996, pp. 211-224.
- CARTIER-BRESSON J., « Quelques propositions pour une analyse comparative de la corruption en Europe de l'Ouest », *Revue Internationale de Politique Comparée*, Vol.4, n°2, 1997b, pp. 265-295
- CARTIER-BRESSON J., *Economie politique de la corruption et de la gouvernance*, Paris : L'Harmattan, 2008, 242 p.
- CASTEL O., « Bonne gouvernance versus démocratie : les rhétoriques de la Banque mondiale et des ONG du Nord face aux réalités », in M. Humbert, A. Caillé (dir.), *La démocratie au péril de l'économie*, PUR, 2006, p.317-350
- CASTEL P., DENEIRE M., LACASSAGNE M-F. LEEDS C.A., "Universalisme and Exceptionalisme: French business leadership", in Chhokar et al. (éd.) *Culture and Leadreship Around the World: The GLOBE Book*, Lawrence Erlbaum Associates, 2007, pp. 547-583
- CHABAL P., DALOZ J-P., *L'Afrique est partie ! Du désordre comme instrument politique*, Paris : Economica, 1999, 196 p.
- CHANG E.C., GOLDEN M.A., "Electoral Systems, District Magnitude and Corruption", *British Journal of Political Science*, Vol.37, n°1, January 2007, pp 115-137
- CHANTEAU JP., « La dimension socio-cognitive des institutions et de la rationalité : éléments pour une approche holindividualiste » *L'Année de la Régulation*, n°7, 2003, pp.45-89
- CHARAP J., HARM C., "Institutionalized Corruption and the Kleptocratic State", in: Menard, Claude (ed.): *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, Londre: Edward Elgar, 2000, p. 188-210
- CHARAP, J. et HARM, C. Institutionalized Corruption and the Kleptocratic State, IMF Working Paper WP/99/91, July 1999; édité in Menard, Claude (ed.): *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, Londre: Edward Elgar, 2000, p. 188-210.
- CHAVANCE B., *L'économie institutionnelle*, Le Découverte, Coll. Repères, Paris, 2007, 119 p.

- CHOI, J., THUM M., "Corruption and the shadow economy", *International Economic Review*, vol.46, n°3, 2005, pp.817-836.
- CIBOIS P., *Les méthodes d'analyse d'enquêtes*, Paris : PUF, coll. Que sais-je ? n°3782, 2007, 127p.
- CIBOIS P., « Le PEM, pourcentage de l'écart maximum: un indice de liaison entre modalités d'un tableau de contingence », *Bulletin de Méthodologie Sociologique*, n°40, 1993, pp.43-63.
- CIDA, « La corruption », *Revue sur la politique et la pratique du développement*, Vol.1, n°1, Déc. 2004
- CLAMPHAM C., *Third World politics: an introduction*, University of Wisconsin Press, 1985, 197 p.
- CLASTRES P., *La Société contre l'État*, Paris : Minuit, 1974.
- COASE R., « The Institutional Structure of Production », *American Economic Review*, Vol.82, n°4, pp.713-719, 1992
- COLEMAN J. "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, Vol.94, 1988, p. 95-210
- COLLIER P., HOEFFLER A., "Démocraties pétrolières", *Afrique contemporaine*, n°216, 2005, p.107-123
- COLLIER, P., HOEFFLER A., "Resource Rents, Governance and Conflict", *Journal of Conflict Resolution*, Vol.49, n°4. 2005.
- COLLINS K. "The political role of clans in Central Asia", *Comparative Politics*, Vol.35, n°2, 2003, p.171-90.
- COLLINS K., *Clan politics and regime transition in Central Asia*, Cambridge University Press, 2006, 376 p
- COMET C., FINEZ J., « Le coeur de l'élite patronale : reproduction sociale et réseaux de gouvernance », *Sociologies pratiques*, n°21, 2010, pp.49-66.
- CONTE B., " Côte d'Ivoire : clientélisme, ajustement et conflit", *CED/IFReDE-GRES – Université Montesquieu Bordeaux IV*, DT/101, 2004, 23p.
- CORDONNIER C, "L'affaire Khodorkovski : Ou l'économie politique de la nouvelle Russie", *Le Courrier des pays de l'Est*, n° 1042, 2004, p. 60-71.
- COURLET C., JUDET P., "Nouveaux espaces de production en France et en Italie", *Les Annales de la Recherche Urbaine*, n° 29, 1986
- COUTTENIER M., « L'effet conditionnel des ressources naturelles sur les institutions », *Revue économique*, 2012, Vol.63, n°1, p. 27-49
- COWEN T., A. TABARROK, « The Opportunity Costs of Rent Seeking », *Journal of Public Finance et Public Choice*; Vol. XVII, 1999, pp. 121-127
- CROZIER M., FRIEDBERG E., *L'acteur et le système*, Paris : Seuil, 1977, 504p.
- CUMMINGS S. N., *Power and Change in Central Asia*. London: Rutledge, 2002, 158p
- D'IRIBARNE P. (dir.). *Cultures et mondialisation. Gérer par-delà les frontières*. Paris : Le Seuil, 1998, 358p.
- D'IRIBARNE P. *La Logique de l'honneur. Gestion des entreprises et traditions nationales*, Paris : Le Seuil, 1989, 280p.
- DABLA-NORRIS E., WADE P., "Rent-Seeking and Endogenous Income Inequality", *IMF Working Paper* WP/01/15, IMF Institute, Washington D.C., 2001
- DAHL R. "Development and Democratic Culture," in Diamond L. *et al.* (ed.) *Consolidating the Third Wave Democracies*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1997
- DAHL R.A., "The Concept of Power", *Behavioral Science*, Vol.2, 1957, pp.201-215.
- DAHL R.A., *A Preface to Democratic Theory*. Chicago: The University of Chicago Press, 1956. 155p.
- DAHL R.A., *Regimes and oppositions*, London : Yale university press, 1973, 411p.

- DAHLSTRÖM C., LAPUENTE V., TEORELL J., " Dimensions of bureaucracy II: A cross-national dataset on the structure and behaviour of public administration", *The QoG working paper* n°6, July 2011
- DALOZ J-P. « Au-delà de l'État néo-patrimonial. Jean-François Médard et l'approche élitaire », *Revue internationale de politique comparée* 4/2006 (Volume 13), p. 617-623.
- DARDEN K.A., "Blackmail as a Tool of State Domination: Ukraine Under Kuchma," *East European Constitutional Review*, Vol.10, n°2/3, 2001, pp. 67–71.
- DAUBER D., FINK G., "Hybridisation in Social Systems: A Conceptual Perspective" (January 26, 2011). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1748365>
- DAUCÉ F., "Les analyses de l'engagement associatif en Russie", *CERI*, Questions de recherche n°14, Juin 2005, 45p.
- DAVID P.A., "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, n°75, 1985, p. 332–337.
- DAVIS J., RHUE J., "Perceptions of country corruption: Antecedents and outcomes", *Journal of Business Ethics*, Vol.43, n°4, 2003, pp.275-288.
- DAVIS, L.E., NORTH, D.C. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge (UK): Cambridge University Press, 1971
- DEFALVARD H. « L'Economie des conventions à l'école des institutions », *Economie appliquée*, vol.LV, n°4, 2002, pp.7-33.
- DEFALVARD H., « Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions », *Revue économique*, Vol.43, n° 1, janvier 1992, pp.127-143.
- DEGENNE A., FORSÉ M., *Les réseaux sociaux*, Paris : Armand Colin, 2^e éd., 2004, 294p.
- DELAVALLADE C., *Corruption publique : facteurs institutionnels et effets sur les dépenses publiques*, Thèse de Doctorat en Sciences Économiques, soutenu l'Université de Paris I, 25 octobre 2007
- DELAVALLADE C., DE LA CROIX D. "Corruption et allocation optimale de l'investissement public", *Revue économique*, Vol.58, n°3, 2007, p.637-647
- DELLA PORTA D., VANNUCCI A. *Corrupt Exchanges: Actors, Resources, and Mechanisms of Political Corruption*, New York: Aldine de Gruyter, 1999
- DEMSETZ, H. "Toward a Theory of Property Rights", *American Economic Review* (Papers and Proceedings), Vol.57, n°2, 1967, pp.347–59
- DENISON M., "The 2005 presidential election and beyond: conflict or continuity in domestic politics?", The Oxford Society for the Caspian and Central Asia (TOSCCA) workshop *Kazakhstan Between East and West*, Oxford University, November 28, 2005
- DENZAU A.T., NORTH D.C., "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions", *Kyklos*, Vol.47, n°1, 1994, pp. 3-31.
- DEQUECH D., "Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Economics and Economic Sociology", *Journal of Economic Issues*, Vol.XXXVII, n°2, 2003, pp.461-470.
- DIAMOND L., « Elections without democracy: thinking about hybrid regimes », *Journal of democracy*, Vol.13, n°2, 2002, pp.21-35
- DIJKEMA C., GATELIER K., SAMSON I., TERCINET J., *Rethinking the foundations of the State, an analysis of post-crisis situation*, Bruxelles: Bruylant, 2012, 442p.
- DIJKEMA C., GATELIER K., SAMSON I., ZAGAINOVA A., "Le modèle de l'État-Nation : des origines aux alternatives", *Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, n°23, Mons, Belgique, 2008, p.13-30
- DIMAGGIO P., «The New Institutionalism: Avenue of Collaboration », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol.154, n°4, 1998, pp.696-705.

- DIMAGGIO P., POWELL W., *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago, University of Chicago Press, 1991, 478p. Traduction française de l'introduction dans *Politix*, Vol.10, n°40, 1997, pp. 113-154.
- DIMITROV M. K., "Popular Autocrats", *Journal of Democracy*, Vol.20, n°1, 2009, pp.78-81
- DJANKOV S, FREUND C., PHAM. C. "Trading on Time." World Bank *Policy Research Working Paper* n°3909, 2006
- DJANKOV S., GLAESER E., LA PORTA R., LOPEZ-DE-SILANES F., SHLEIFER A., « The New Comparative Economics », *Journal of Comparative Economics*, Vol.31, 2003, p.595–619
- DJANKOV S., LA PORTA R., LOPEZ-DE-SILANE, F., SHLEIFER A. "The Regulation of Entry." *Quarterly Journal of Economics*, Vol.117, n°1, 2002, pp. 1-37.
- DJANKOV S., S. CLAESSENS, J.P.H. FAN, H.H.P. LANG, *Diversification and Efficiency of Investment by East Asian Corporations*, The World Bank Policy Research Working Paper Series 2033, 1998.
- DOSI G., « Industrial Organization, Competitiveness and Growth », *Revue d'Economie industrielle*, n°59, 1992, pp. 27-45
- DOSI G., FREEMAN C., NELSON R., SILVERBERG G., SOETE L., (eds), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, London, 1988.
- DOSI G., MARENGO L., BASSANINI A., VALENTE M. « Les normes comme propriétés émergentes d'un apprentissage adaptatif », in Reynaud B. (ed.) *Les limites de la rationalité. Les figures du collectif*, Paris : La Découverte, coll. Recherches, 1997, pp.45-64
- DOSI G., NELSON R., « An introduction to evolutionary theories in economics », *Journal of Evolutionary Economics*, n° 4, 1994, pp. 153-172.
- DOUGLAS M., « Pour ne plus entendre parler de la «culture traditionnelle» », *Revue du MAUSS*, n° 29, 2007, p. 479-516.
- DOUGLAS M., *Cultural bias*, London : Royal Anthropological Institute, Occasional paper n°35, 1978 ;
- DOUGLAS M., *How Institutions think*, London : Syracuse University Press, 1986 (traduction française *Comment pensent les institutions*, Paris : La Découverte/MAUSS, 1999)
- DOWNS A., *An Economic Theory of Democratie*, New York : Harper and Row, 1957
- DREHER A., HERZFELD T., "The Economic Costs of Corruption: A Survey and New Evidence", *EconWPA: Public Economics* n° 0506001, 2005, 33p
- DU BOIS DE GAUDUSSON J., « Les nouvelles constitutions africaines et le mimétisme », in Darbon D., Gaudusson (éds.) *La création du droit en Afrique*, Paris, Karthala, 1997.
- DUCHENE G., *L'économie de l'URSS*, La Découverte, Paris, 1987
- DUHAMEL L., "La criminalité économique en U.R.S.S., ses formes et son ampleur", *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Vol.20, n°3, 1989, pp.71-92.
- DUPUY J.-P., « Vers l'unité des sciences sociales autour de l'individualisme méthodologique complexe », *Revue du MAUSS*, n°24, 2004, p. 310-328.
- DUPUY J.P., *Introduction aux sciences sociales. Logique des phénomènes collectifs*, Paris : Ellipse, 1992.
- DURAND C., "De la prédation à la rente, émergence et stabilisation d'une oligarchie capitaliste dans la métallurgie russe (1991-2002)", *Géographie Économie Société*, Vol.6, 2004, p. 23-42.
- DURKHEIM É., *De la division du travail social*, Paris : F. Alcan, 1893 (6^e éd., Paris : PUF, Quadrige, 2004)
- DURKHEIM É., *Règles de la méthode sociologique*, Paris: Félix Alcan, 1895 (7^e éd., Paris : PUF, Quadrige, 1993)

- DUTT P. "Trade Protection and Bureaucratic Corruption: An Empirical Investigation," *Canadian Journal of Economics*, Vol.42, n°1, February 2009.
- DYER J.H, SINGH H., "The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage", *Academy of Management Review*, Vol.23, n°4, 1998, pp 660-679.
- EASTERLY W., LEVINE R., "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions", *Quarterly Journal of Economics*, Vol.112, 1997, pp.1203-50.
- EASTERLY W., LEVINE R., "Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Affect Economic Development", *NBER Working Paper 9106*, Mars 2002.
- EASTERLY, W., « The Lost Decades: Explaining Developing Countries' Stagnation in Spite of Policy Reform 1980-1998 », *Journal of Economic Growth*, vol.6, n°2, 2001
- ECONOMIDES G., KALYVITIS S., PHILIPPOPOULOS A. "Does foreign aid distort incentives and hurt growth? Theory and evidence from 75 aid-recipient countries", *Public Choice*, Vol.134, n°3-4, mars 2008, pp.463-488
- EGNELL E., M. PESSIK, *URSS: l'entreprise face à l'Etat*, Paris : Seuil Eds, 1974, 303p.
- EHRlich I., LUI F.T. Bureaucratic Corruption and Endogenous Economic Growth. *Journal of Political Economy*, Vol.107, n°S6, 1999 pp.270-293.
- EISENSTADT S. N., ROKKAN C. S., *Building States and Nations*, 2 Tomes, Londres, Beverly Hills, Sage publication, 1973, 398 et 506 p.
- EISENSTADT S.N., RONIGER L., *Patrons, Clients and Friends. Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society*. Cambridge : Cambridge University Press, 1984
- EISENSTADT S.N., *Traditional Patrimonialism and Modern Neo-Patrimonialism*, Londres, Sage, 1972.
- EKEH P. « Colonialism and the two publics in Africa : a theoretical statement », *Comparative Studies in Society and History*, n° 17, 1975, pp. 91-112.
- ELIAS N., *La dynamique de l'Occident*, Paris, Calmann-Lévy, 1975.
- ERDMANN E., ENGEL U., "Neopatrimonialism Reconsidered: Critical Review and Elaboration of an Elusive Concept", *Commonwealth & Comparative Politics*, Vol.45, n°1, pp.95-119, February 2007
- ESADZE L., *Organized Nature of Corruption in Post-Soviet Space and Challenges of Donors: A Case Study of Georgia*, DAC Development partnership forum "Improving donor effectiveness in combating corruption", OCDE Development Assistance Committee and Transparency International, December 9-10, 2004
- EVANS D., *Greasing the wheels: using pork barrel projects to build majority coalitions in Congress*, New York, N.Y. : Cambridge University Press, 2004, 267p.
- EVANS P., 'The Challenges of the 'Institutional Turn': New Interdisciplinary Opportunities in Development Theory', in Nee V., Sweberg R. (eds), *The Economic Sociology of Capitalist Institutions*. Princeton: Princeton University Press, 2005, pp. 90-116
- EVANS P., "Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Analysis of the Third World State", *Sociological Forum*, Vol.4, n°4, 1989, pp. 561-587.
- EVANS P., RUESCHEMEYER D., SKOCPOL T., *Bringing the State Back In*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985.
- EVANS-PRITCHARD E.E., FORTES M., *African Political Systems*, London : Oxford University Press, 1940.
- EZROW N.M., FRANTZ E., *Dictators and dictatorships : understanding authoritarian regimes and their leaders*, New York [u.a.] : Continuum, 2011, 313p
- FERGUSON J., *The Anti-Politics Machine : « Development », Depolitization and Bureaucratic Power in Lesotho*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, 325p.
- FERRARY M., « Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social », *Revue d'économie industrielle*, Vol.129, n°130, 2010

- FINK G., HOLDEN N., "Collective culture shock: contrastive reactions to radical systemic change", Vienna: *Forschungsinstitut für Europafragen* Working Paper n°45, 2002
- FINK G., FEICHTINGER C., "The collective culture shock in transition countries – theoretical and empirical implications", *Leadership & Organization Development Journal*, Vol.19, n° 6, 1998, pp. 302-308.
- FISCHER S., GELB A. "The process of socialist economic transformation", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.5, n°4, 1991, pp.91–105.
- FISUN O., "Developing Democracy or Competitive Neopatrimonialism?", Presentation prepared for the workshop *Institution Building and Policy Making in Ukraine*, Centre for Russian and East European Studies, University of Toronto, Canada, October 24, 2003.
- FORSÉ M., "Capital social et emploi", *L'année sociologique*, Vol.47, n°1, 1997, p. 143-181.
- FORSÉ M., « Rôle spécifique et croissance du capital social », *Revue de l'OFCE*, n°76, 2001/1, p.189-216
- FORSÉ M., « Les réseaux de sociabilité dans un village », *Population*, n°6, 1981 pp.1141-1162.
- FORTIN A., « Du voisinage à la communauté? », *Cahiers de recherche sociologique*, Vol.6, n°2, 1988, p. 147-159.
- FRANKE A., GAWRICH A., ALAKBAROV G., "Kazakhstan and Azerbaijan as Post-Soviet Rentier States: Resource Incomes and Autocracy as a Double 'Curse' in Post-Soviet Regimes", *Europe Asia Studies*, Vol.61, n°1, 2009, pp. 109-140.
- FREITAG M., « Symbolisme et reconnaissance. Au-delà du holisme et de l'individualisme », *Revue du MAUSS permanente*, 7 décembre 2009 ; <http://www.journaldumauss.net/spip.php?article605>
- FRIEDMAN E., JOHNSON S., KAUFMANN D., ZOIDO-LOBATON P., "Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries", *Journal of Public Economics*, Vol.76, n°3, 2000, pp.459-493.
- FRYE T., SHLEIFER A. "The invisible hand and the grabbing hand", *The American Economic Review*; Mai 1997; Vol.87, n°2, pp.354-358
- FUKUYAMA, *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*, N.Y. : Free Press Paperbacks, 1995, 466p.
- GAIDAR E., *Власть и собственность: Смуты и институты. Государство и эволюция.* (Pouvoir et propriété: troubles et institutions. Etat et évolution), Saint-Pétersbourg : Norma, 2009, 336p.
- GATELIER K., DIJKEMA C., *Processus de transition et réforme de l'État* , Irénées, Site Ressources pour la paix, <http://www.irenees.net/fr/> septembre 2005.
- GATTI R "Explaining Corruption: Are Open Countries Less Corrupt?" *Journal of International Development*, 2004, Vol.16, n°6, pp.851-61.
- GAWRICH A., MELNYKOVSKA I., SCHWEICKERT R., "More than Oil and Geography – Neopatrimonialism as an Explanation of Bad Governance and Autocratic Stability in Central Asia", International GIGA-Workshop "Neopatrimonialism in Various World Regions", GIGA, Hamburg, 23 August, 2010
- GERSCHENKRON A., *Economie Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge Mass : Belknap Press of Harvard University Press, 1962
- GETZ K., VOLKEMA J., "Culture, perceived corruption, and economics", *Business & Society*, Vol.40, n°1, 2001, pp. 7-30.
- GEVELING L. *Kleptocracy*. Moscou, Academy of Humanitarian Research, 2001, 592pp. (en russe)
- GÈZE F., « Françalgérie : sang, intox et corruption », *Mouvements*, n°21-22, 2002/3, p. 63-73.
- GIDDENS A., *La constitution de la société*, Paris : PUF, 1987

- GIRAUD O., « Le comparatisme contemporain en science politique : entrée en dialogue des écoles et renouvellement des questions », in Lallement M., Spurk J. (sous la dir.), *Stratégies de la comparaison internationale*, Paris, CNRS Éditions, 2003, pp.87-106
- GLAESER E.L., LA PORTA R., LOPEZ-DE-SILANES F., SHLEIFER A., “Do Institutions Cause Growth?”, *Journal of Economic Growth*, Vol.9, n°3, septembre 2004, pp. 271-303
- GLOBAL WITNESS, *Time for Transparency. Coming Clean on Oil, Mining and Gas Revenues*, Washington, DC : Global Witness, 2004.
- GODBOUT J. T., CHARBONNEAU J., *La circulation du don dans la parenté*. Montréal : INRS-Urbanisation, Rapport de recherche n°17, 1996, 208 p.
- GOLUB S., « Les « 90% restants » : comment les ONG combattent la corruption dans les systèmes nonjudiciaires de justice », *Rapport Mondial sur la Corruption 2007*, TI, p. 96-106
- GOUDKOV L.D., DUBIN B.V. ZORKAYA N.A., "*Molodej Rossii*" (La jeunesse de la Russie), Moscou : Ecole d'études politique de Moscou, 2011, 96p.
- GOUJON A., «La Révolution orange en Ukraine : enquête sur une mobilisation postsoviétique», *Critique internationale*, n° 27, 2/2005 p. 109-126
- GRANOVETTER M., “Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy”, *Industrial and Corporate Change*, Vol.4, n°1, 1995, pp. 93-130
- GRANOVETTER M., “Economic Action and Social Structure : the Problem of Embeddedness ”, *American Journal of Sociology*, Vol.91, n°3, 1985, pp. 481-510
- GRANOVETTER M., “The strength of weak ties”, *American Journal of Sociology*, Vol.78, n°6, 1973, pp.1360-1380.
- GRANOVETTER M., « The Impact of Social Structure on Economic Outcomes », *Journal of Economic Perspectives*, Vol.19, n°1, 2005, pp. 33-50.
- GRANOVETTER M., *Getting A Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, Mass: Harvard University, 1974.
- GRANOVETTER M., *Le marché autrement*, Paris: Desclée de Brouwer, coll. "Sociologie économique", 2000, 239 p
- GRANOVETTER M., SWEDBERG R., *The sociology of economic life*, Boulder: Westview press, 1992, 399 p.
- GRECO, Third Evaluation Report on Georgia: Incriminations, 51st Plenary Meeting Strasbourg, 23-27 May 2011, http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/evaluations/round3/ReportsRound3_en.asp
- GREIF A., “Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies”, *The Journal of Political Economy*, Vol.102, n°5, Oct., 1994, pp. 912-950
- GREIF A., *Institutions and the Path to the Modern Economy*, Cambridge : Cambridge University Press, 2006.
- GREENACRE M., *Correspondence Analysis in Practice*. London : Academic Press, 1993
- GROSSETTI M., « Proximités and embeddings effects », *European planning studies*, Vol.16, n°5, 2008, pp.613-616.
- GROSSETTI M., BES M-P. « Dynamiques des réseaux et des cercles. Encastrement et découplages », *Revue d'économie industrielle*, Vol.103, 2003, pp. 43-58.
- GROSSMAN G. M., HELPMAN E., “Protection for Sale,” *American Economic Review*, 1994, Vol.84, n°4, pp.833-50.
- GRUCHY A., *The Reconstruction of Economies. An Analysis of the Fundamentals of Institutional Economics*. New York, Greenwood Press, 1987, 173 p.
- GULATI R., GARGIULO M., “Where Do Interorganizational Networks Come From?”, *American Journal of Sociology*, vol.104, n° 5, 1999, pp.1439-1493.

- GULATI R., SINGH H., « The architecture of cooperation: Managing coordination costs and appropriation concerns in strategic alliances », *Administrative Science Quarterly*, Vol.43, 1998, p.781-814.
- GUPTA S., DAVOODI H., ALONSO-TERME R.. “Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty?” *Economics of Governance*, Vol.3, n°1, mars 2002, pp.23–45.
- GUPTA S., SHARAN R., DE MELLO L., “Corruption and Military Spending.” IMF Working Papers 00/23, 2000, International Monetary Fund.
- GUPTA S., VERHOEVEN M., TIONGSON E. “Public Spending on Health Care and the Poor.” *Health Economics*, Vol.12, n°8, 2003, pp. 685–696.
- GURIEV S., RACHINSKY A. "The Role of Oligarchs in Russian Capitalism," *Journal of Economic Perspectives*. Vol.19, n°1, 2005, pp.131–150.
- GURIEV S., SONIN K., « Dictators and Oligarchs: A Dynamic Theory of Contested Property Rights », *Center for Economic and Financial Research (CEFIR)*, Working Papers n°116, 2007, 24p.
- GYLFASON T., "Natural Resources and Economic Growth: What is the Connection"?, *CESifo Working Paper*, août 2001, n°530
- HABER S., *Crony capitalism and economic growth in Latin America : theory and evidence* Stanford, Ca : Hoover Institution Press, 2002, 157 p.
- HABERMAS J., *Après l'État-nation. Une nouvelle constellation politique*. Paris : Fayard, 2000
- HABERMAS J., *Structural Transformation of the Public Sphere*, Cambridge, MIT Press, 1989.
- HADJADJ D., « Sur fond de népotisme, clientélisme, copinage et tribalisme », *Le Soir d'Algérie*, Lundi 26 mai 2008, p.17
- HADJADJ D., « Violence et corruption : cas de l'Algérie », *Bulletin de l'APAD*, n°25, 2003, [En ligne] <http://apad.revues.org/203>
- HADJADJ D., *Corruption et démocratie en Algérie*, Paris : La Dispute, 1999, 312p.
- HALL P. A., SOSKICE, D. (eds), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: Oxford University Press, 2001, pp. 1–68.
- HALL P., TAYLOR R., « La science politique et les trois néo-institutionnalismes », *Revue française de science politique*, 47e année, n°3-4, 1997. pp. 469-496
- HAMDOUCH A., "Émergence et légitimité des institutions, coordination économique et nature de la rationalité des agents", *Innovation – The European Journal of Social Science Research*, Vol.18, n°2, Juin 2005, pp.227-259.
- HAUK E., SAEZ-MARTI M., "On the Cultural Transmission of Corruption", *Journal of Economic Theory*, Vol.107, 2002
- HEDOIN C., *Le rapport entre théorie et histoire dans les approches historicistes et institutionnalistes en économie : essai de reconstruction rationnelle du programme de recherche scientifique de l'institutionnalisme historique*, Thèse de Doctorat en Sciences Économiques, Université de Reims Champagne-Ardenne, 10 décembre 2009.
- HEIDENHEIMER, A. J. *Political Corruption: Readings in Comparative Analysis*. New Brunswick : Transaction Books. 1970, pp. 18-28
- HEIDENHEIMER, A. J., “Perspectives on the perception of corruption”, in *Political Corruption: concepts and contexts*, Heidenheimer, A. J. et M. Johnson eds., New Brunswick : Transaction Books, 2005, p.141-154
- HEIMANN F., DELL G., *Progress Report on Enforcement of the OECD Convention*, Transparency International, Berlin, 2009
- HELLMAN J., JONES G., KAUFMANN D. (2002), “Far From Home: Do Foreign Investors Import Higher Standards of Governance in Transition Economies? », The World Bank, Mimeographed, Washington, DC, available at www.worldbank.org/wbi/governance

- HELLMAN J., JONES G., KAUFMANN D., SCHANKERMAN M. (2000), "Measuring Governance, Corruption, and State Capture: How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies », *Policy Research Working Paper 2312*, Banque Mondiale et BERD, April
- HELLMAN J., SCHANKERMAN M.A. "Intervention, Corruption and Capture: The Nexus Between Enterprises and the State" *Economics of Transition*, Vol.8, n°3, November 2000
- HELMKE G., LEVITSKY S., "Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda", *Perspectives on Politics*, Vol. 2, n°4, . 2004, p. 725 – 740
- HELMKE G., LEVITSKY S., *Informal Institutions and Democracy: lessons from Latin America*, Baltimore: The John Hopkins University Press, 2006, pp.1-30
- HERRERA R., « Bonne gouvernance contre bon gouvernement ? », *Cahiers de la MSE* n°04-23, mars 2004
- HERZFELD T., WEISS C. "Corruption and Legal (In) Effectiveness: An Empirical Investigation." *European Journal of Political Economy*, Vol.19, n°3, 2003, pp. 621-632
- HIBOU B. (dir.), *La privatisation des États*, Paris : Éd. Karthala, 1999, 398p.
- HIBOU B. « Economie politique du discours de la Banque mondiale en Afrique sub-saharienne. Du catéchisme économique au fait (et méfait) missionnaire », *Les Études du CERI*, n°39, mars 1998
- HINDMOOR A. « Rent Seeking Evaluated », *The Journal of Political Philosophy*, Vol.7, n°4, 1999, pp.434 – 452
- HODGSON G., *Evolution and Institutions : on evolutionary economics and the evolution of economics*, Cheltenham : Edward Elgar, 1999
- HODGSON G.M., "Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream?", *Evolutionary and Institutional Economics Review*, Vol.4, n°1, 2007, pp.7–25
- HODGSON G.M., "Institutional Economics into the Twenty-First Century", *Studi e Note di Economia*, Vol.XIV, n°1, 2009, pp.3-26
- HODGSON G.M., "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, 1998, pp.166-192.
- HOFF K., STIGLITZ J. *After the Big Bang? Obstacles to the emergence of the rule of law in post-communist societies*, World Bank Policy Research Working Paper, n° 2934, 2002.
- HOFSTEDE G., "What did GLOBE really measure? Researchers' minds versus respondents' minds", *Journal of International Business Studies*, Vol.37, n°6, 2006, pp.882–896
- HOFSTEDE G., *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills CA: Sage Publications, 1980, 475p.
- HOFSTEDE G., *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. New York: McGraw-Hill USA, 1997, 279p., 2e édition avec G.J. HOFSTEDE, 2005, 436p.; 3e édition avec HOFSTEDE G.J. et M.MINKOV, 2010, 550p.
- HOPKIN J., RODRÍGUEZ-POSE A. "Grabbing Hand" or "Helping Hand"?: Corruption and the Economic Role of the State", *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*, Vol.20, n°2, April 2007, pp. 187–208
- HOUSE R., HANGES P., JAVIDAN M., DORFMAN P., GUPTA, V. (Eds), *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Thousand Oaks: Sage Publications, 2004, 818p.
- HUNTINGTON S. P. *Political Order in Changing Societies*. Yale University Press, Yale and London, 1968.
- HUNTINGTON S.P., *The third wave: democratization in the late twentieth century*, The University of Oklahoma Press, 1991
- HUSTED B.W. "Honor among Thieves: A Transaction-Cost Interpretation of Corruption in Third World Countries" *Business Ethics Quarterly*, Vol.4, n°1, Janvier, 1994, pp. 17-27;

- HUSTED BW., "Wealth, Culture, and Corruption", *Journal of International Business Studie*, Vol.30, n°2, 1999, pp.339–60.
- IMF, *Good Governance: The IMF's Role*, International Monetary Fund, Washington, D.C., 1997
- IMMERGUT E. M., «The Theoretical Core of the New Institutionalism », *Politics & Society*, Vol.26, n°1, March 1998, pp.5-34
- ISHAM J., WOOLCOCK M., PRITCHETT L. et BUSBY G. « The Varieties of Resource Experience: Natural Resource Export Structures and the Political Economy of Economic Growth », *World Bank Economic Review*, Vol.19, n°2, 2005, p. 141-174.
- JACKSON H. R., ROSBERG G. C., "Personal Rule: Theory and Practice in Africa", *Comparative Politics*, Vol.16, n°4, July, 1984, pp. 421-442
- JACQUEMAIN M., « Le capital social : une introduction », in Jacquemain M. et Houard J. (eds.) *Capital social et dynamique régionale*, Bruxelles : De Boeck Université, 2006, 256p.
- JACQUEMET N., *La corruption vue comme une imbrication de contrat : une revue de la littérature microéconomique*, Etude n° 2005-29, INSEE, Série des Documents de Travail du CREST, 2005
- JAIN A.K., *The political economy of corruption*, Routledge contemporary economic policy issues, 2001, 228 p.
- JANOT P., « Firmes transnationales, corruption, Etats. Une dynamique ambiguë », *AFRI*, vol.VI, Janvier 2005, p. 426-435
- JARILLO J.C., "On strategic networks", *Strategic Management Journal*, vol.9, n°1, 1988
- JAVIDAN M., HOUSE R. J., "Cultural Acumen for the Global Manager: Lessons from Project GLOBE", *Organizational Dynamics*, Vol.29, n°4, pp.289-305
- JENSEN N., WANTCHEKON L., "Resource Wealth and Political Regimes in Africa" *Comparative Political Studies*, Vol.37, 2004, pp.816-841.
- JOHNSON M., "Party systems, competition, and political checks against corruption" in *Political corruption: concepts & contexts*, Heidenheimer eds. 2005, pp.865-884;
- JOHNSON M., "The political consequence of corruption. A reassessment", *Comparative politics*, Vol.18, n°4, juillet 1986, pp.459-477
- JOHNSON S., KAUFMANN D., MCMILLAN J., WOODRUFF C., "Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism", *Journal of Public Economics*, 2000, Vol.76, pp. 495–520
- JOHNSON S., KAUFMANN D., SHLEIFER A., "The Unofficial Economy in Transition", *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol.27, n°2, 1997, pp. 159-239.
- JOHNSTON M., "The New Corruption Rankings: Implications for Analysis and Reform", *International Political Science Association World Congress*, Quebec City, Canada, Août 2000
- JONES LUONG P., *Institutional change and political continuity in post-Soviet Central Asia: Power, perception, and pacts*, Cambridge University Press, 2002, 320 p
- JOSSERAND E., *L'entreprise en réseau*, Editions Vuibert, 2001
- JUNISBAI A., JUNISBAI B. "The Democratic Choice of Kazakhstan: A Case Study in Economic Liberalization, Intraelite Cleavage, and Political Opposition", *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*, Vol.13, n°3, Summer, 2005, p.373 – 392
- JÜTTING J., "Institutions and development : a critical review", *OCDE Working Paper* n°210, Juillet, 2003
- KALIKA A., « La Russie sans tabous », *Géoéconomie*, Vol.52, n°1, 2010, p.71-88.
- KALIKA A., *L'empire aliéné: Le système du pouvoir russe*, Paris, CNRS Éditions, 2008.
- KAMINSKI A., KAMINSKI B. "Governance and corruption in transition: the challenge of subverting corruption", *Economic Survey of Europe*, n°2, 2001
- KANG D.C., *Crony Capitalism: Corruption and Development in South Korea and the Philippines*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002

- KARKLINS R., "Typology of Post-Communist Corruption", *Problems of Post-Communism*, Vol.49, n°4, July/August 2002, pp. 22–32.
- KARKLINS R., *The system made me do it : corruption in post-communist societies*, London : M. E. Sharpe, 2005, 219 p.
- KATZ E., ROSENBERG J. "Rent-seeking for budgetary allocation: Preliminary results for 20 countries", *Public Choice*, February 1989, Vol.60, n°2, pp.133-144
- KAUFFMAN, WEI, "Does 'grease Money' Speed Up the Wheels of Commerce?", *World Bank, WP-2254*, 1999
- KAUFMAN R. "The Patron-Client Concept and Macro-Politics: Prospects and Problems", *Comparative Studies in Society and History*, Vol.16, n°4, 1974, pp.284-308.
- KAUFMANN D., KRAAY A., "Growth Without Governance", *World Bank Policy Research Working Paper* No. 2928, November 2002, 60 p
- KAUFMANN D., KRAAY A., MASTRUZZI M., "Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002", World Bank, *Policy Research Working Paper* No. 3106, juin 2003
- KAUFMANN D., SIEGELBAUM P., «Privatization and Corruption in Transition Economies», *Journal of International Affairs*, Vol.50, n°2, 1996, pp. 419-458.
- KAUFMANN, KRAAY A., ZOIDO-LOBATON P., "Aggregating Governance Indicators", World bank, *Policy Research Working Paper* 2195, octobre 1999 (b)
- KAUFMANN, KRAAY A., ZOIDO-LOBATON P., "Gouvernance matters", World bank, *Policy Research Working Paper* 2196, octobre 1999 (a)
- KEEFER P., KNACK S. "Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures" *Economics and Politics*, 1995, vol.7, p.207-227
- KEEFER P., SHIRLEY M., "Formal versus informal institutions in economic development", in Menard, Claude (ed.): *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, Londre: Edward Elgar, 2000, pp.88-108.
- KHAN M.H., "L'échec de l'État dans les pays en développement et les stratégies de réforme institutionnelle", *Revue d'économie du développement*, Vol.17, n°2-3, 2003, pp. 5-48.
- KHAN M.H., "State Failure in Developing Countries and Institutional Reform Strategies" in Tungodden B., Stern N., Kolstad I., (eds.), *Toward Pro-Poor Policies. Aid, Institutions, and Globalization. Annual World Bank Conference on Development Economics, Europe (2003)*. Oxford University Press and World Bank, 2004, pp. 165-195.
- KHAN M.H., "Corruption, Governance and Economic Development" in Jomo, K.S. and Ben Fine (eds) *The New Development Economics*. New Delhi: Tulika Press and London: Zed Press 2004.
- KHAN M.H., "Determinants of Corruption in Developing Countries: The Limits of Conventional Economic Analysis", in Rose-Ackerman S. (ed.), *International Handbook on the Economics of Corruption*, Cheltenham: Edward Elgar, 2006, pp.216-244.
- KHAN M.H., "The New Political Economy of Corruption", in Fine B. et al. (eds.) *Development policy in the twenty-first century: Beyond the post-Washington consensus*, London: Routledge, 2001, pp.112-35
- KHATRI N., TSANG E. W. K., BEGLEY, T. M., "Cronyism: a cross-cultural analysis", *Journal of International Business Studies*, Vol.37, n°1, 2006, pp.61-75
- KHOLDY S., SOHRABIAN A., Foreign direct investment, financial markets, and political corruption, *Journal of Economic Studies*, Vol.35, n°6, 2008, pp.486 – 500
- KIM Y., CANNELLA A.A., "Toward a Social Capital Theory of Director Selection", *Corporate Governance: An International Review*, Vol.16, 2008, pp.282–293.
- KINGSTON C., "Parochial corruption," *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol.63, n°1, pages May 2007, pp.73-87.

- KJÆRNET H., SATPAEV D., TORJESEN S. "Big Business and High-level Politics in Kazakhstan: An Everlasting Symbiosis?", *China and Eurasia Forum Quarterly*, Vol.6, n°1, 2008, p.95-107
- KLITGAART R., *Controlling Corruption*, Berkeley:University of California Press, 1988 ; édité en français en 1995 chez Nouveaux Horizons, Paris
- KNACK S., "Measuring Corruption in Eastern Europe and Central Asia: A Critique of the Cross-Country Indicators", *World Bank Policy Research Working Paper* 3968, July 2006
- KNACK S., AZFAR O. "Trade intensity, country size and corruption" *Economics of Governance*, Vol.4, n° 1, avril 2003, pp. 1-18
- KNIGHT J., *Institutions and social conflict*. New York: Cambridge University Press, 1992.
- KORNAI J., *Growth, Shortage and Efficiency*, Los Angeles: University of California Press, 1992
- KOSALS L., *Interim outcome of the Russian transition: clan capitalism*, KIER, Kyoto University Discussion Paper, n° 610, January, 2006.
- KRAVCHENKO A.I., *Социология девиантности*. (Sociologie de la déviance), Moscou : MGU, 2003, 255 p., disponible sur www.lib.socio.msu.ru
- KREPS D.M. *Game theory and economic modeling*, New York : Clarendon press, 1990.
- KRUEGER A., "The Political Economy of the Rent-Seeking Society," *The American Economic Review*, Vol.64, n°3, Juin 1974, pp.291-303
- KRUGMAN P., "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, Vol.99, n°3, 1991, pp. 483-499
- KUGLER M., VERDIER T., ZENOU Y., "Organized crime, corruption and punishment", *Journal of Public Economics*, Vol.89, n°9-10, September 2005, pp.1639-1663;
- KURCZEWSKI J., "Is a sociology of corruption possible?", *Polish sociological review*, n°2, 2004, pp. 161-181.
- KURTZ M., SCHRANK A., "Growth and Governance: Models, Measures, and Mechanisms", *The Journal of Politics*, Vol.69, n°2, 2007, pp.538-554
- KUZIO T., "Ukrainian Economic Policy after the Orange Revolution: A Commentary on Aslund's Analysis", *Eurasian Geography and Economics*, Vol. 46, n°5, July-August 2005, pp. 354-63
- LA PORTA R, LOPEZ-DE-SILANES F., POP-ELECHES C., SHLEIFER A., "Judicial Checks and Balances", *Journal of Political Economy* , Vol.112, n°2, 2004.
- LA PORTA R., LOPEZ-DE-SILANES F., SHLEIFER A., VISHNY R., "The Quality of Government", *Economics and Politics*, Vol.11, 1999, pp.222-279 .
- LA PORTA R., LOPEZ-DE-SILANES F., VISHNY R., "The Quality of Government", *NBER Working Paper* n° 6727, 1998.
- LABARONNE D. "Les privatisations à l'Est : une question de marchandage politico-économique", *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Vol.33, n° 1, 2002, pp. 205-226.
- LABARONNE D., ABDELKADER B., "Privatisation de masse et abus d'une position publique à des fins privées dans les économies de l'Est en transition. Approche théorique et empirique", *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Vol.38, n°2, juin 2007, pp. 167-196
- LACHMANN L. M., *The Legacy of Max Weber*. London : Heinemann, 1970.
- LAFFONT, TIROLE, *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, MIT Press, Cambridge, USA, 1993
- LALLEMAND J-C., « Clientélisme régional en Russie : les exemples de Briansk, Smolensk et Koursk », *Pouvoirs*, 2005/1, n° 112, p. 127-14
- LAMBSDORFF J.G., "Consequences and Causes of Corruption — What do We Know from a Cross-Section of Countries?", *University of Passau Discussion Paper*, n°V-34-05, 2006
- LAMBSDORFF J.G., "Corruption in international research – a review", *Transparency International Working Paper*, Berlin. 1999

- LAMBSDORFF J.G., "How corruption affects persistent capital flows", *Economics of Governance*, Vol. 4, n°3, 2003, pp.229-243;
- LAMBSDORFF J.G., "How Corruption in Government Affects Public Welfare-A Review of Theories", *Center for Globalisation and Europeannization of the Economy*, Discussion Paper 9, 2001, 43p.
- LAMBSDORFF J.G., "Making Corrupt Deals — Contracting in the Shadow of the Law", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 48, n°3, 2002, p.221-241.
- LAMBSDORFF J.G., « La réciprocité corrompue », *Global Corruption Report*, Transparency International, 2008, p.240-245
- LAMBSDORFF J.G., TAUBE M., SCHRAMM M., *The New Institutional Economics of Corruption*, Routledge, 2005, 258 p.
- LAMBSDORFF J.G., *The Institutional Economics of Corruption and Reform: Theory, Evidence and Policy*, Cambridge: Cambridge University Press, 2007, xiv + 286 pp.
- LANDÉ C. "Political Clientelism in Political Studies: Retrospect and Prospects", *International Political Science Review*, Vol.4, n°4, 1983, pp.435-454
- LANDÉ C., SCHMIDT S., SCOTT J., GUASTI L.. *Friends, Followers, and Factions: A Reader in Political Clientelism*. Berkeley: University of California Press, 1977.
- LANDÉ C. H., "Introduction. The Dyadic Bases of Clientelism", In Smith S. et al. (eds.) *Friends, Followers and Factions*, University of California Press, Berkley, 1977
- LANDES W.M., POSNER, R.A. "The independent judiciary in an interest-group perspective." *Journal of Law and Economics*, Vol.18, 1975, pp.875–901
- LAPALOMBARA J. "Structural and institutional aspects of corruption", *Social Research*, Vol.61, n°2, 1994, pp. 325-350.
- LA PORTA R., LOPEZ-DE-SILANES F., VISHNY R., "The Quality of Government", *NBER Working Paper* n° 6727, 1998
- LASCOUMES P., *Une démocratie corrompible: arrangements, favoritisme et conflits d'intérêts*, Paris: Le Seuil, 2011, 104p.
- LASCOUMES P. *Corruptions*, Paris : Presses de Sciences Po, 1999, 163 p.
- LATOUCHE S., *Faut-il refuser le développement ?*, PUF, 1986.
- LAURENT P-J., "Sémantique populaire du détournement dans les associations de développement en pays mossi (Burkina Faso)", in G. Blundo (dir.), *Monnayer les pouvoirs. Espaces, mécanismes et représentations de la corruption*, Genève, Paris, Cahiers de IUED, PUF, n° 9, 2000, pp. 221-248
- LAUTARD S., " Les réseaux d'influence", *Pouvoirs*, n°81, 1997, pp. 123-137
- LAUTH H-J., "Informal institutions and democracy", *Democratization*, Vol.7, n°4, 2000, pp.21-50.
- LAUTIER B., « Pourquoi faut-il aider les pauvres? Une étude critique du discours de la Banque mondiale sur la pauvreté », *Revue Tiers monde*, 2002, n°169, pp.137-165
- LAVILLE F., « La cognition située. Une nouvelle approche de la rationalité limitée », *Revue économique*, Vol.51, n°6, 2000. pp. 1301-1331.
- LAVILLE JL. « Communauté et Société : l'Actualité d'une typologie classique », *Esprit Critique*, Vol.10, n°1, Automne 2007
- LAVILLE JL., « Communauté, société et modernité », in Denieuil P.-N. (dir.), *Lien social et développement économique*, Paris, L'Harmattan, 1997, pp.53-69
- LAZEGA E., « Analyse de réseaux et sociologie des organisations. », *Revue française de sociologie*, Vol.35, n°2, 1994, pp. 293-320.
- LAZEGA E., LEBEAUX M-O. « Capital social et contrainte latérale », *Revue française de sociologie*, Vol.36, n°4, 1995, pp. 759-777.

- LAZEGA E., *Réseaux sociaux et structures relationnelles*, Paris : PUF, coll. Que sais-je ? n°3399, 1998
- LE BILLON P. "Buying Peace or Fuelling War: The Role of Corruption in Armed Conflicts", *Journal of International Development*, Vol.15, 2003, pp. 413-426.
- LE VELLY R., "La notion d'encastrement : une sociologie des échanges marchands", *Sociologie du travail*, Vol.44, 2002, pp.37–53.
- LEBART L., PIRON M., MORINEAU A., *Statistique exploratoire multidimensionnelle: Visualisation et inférence en fouilles de données*, Paris:Dunod, 4e édition, 2006, (1^e édition en 2000), 464p.
- LECOURS A., « L'approche néo-institutionnaliste en science politique : unité ou diversité? », *Politique et Sociétés*, Vol.21, n° 3, 2002, p. 3-19.
- LEDENEVA A., "From Russia with Blat: Can Informal Networks Help Modernize Russia", *Social Research*, Vol.76, n°1, Spring 2009, pp.257-288
- LEDENEVA A., "Личные связи и неформальные сообщества: трансформация блата в постсоветском обществе" (Relations personnelles et communautés informelles: transformation de blat dans la société post-soviétique), HSE Moscou, *Universe of Russia*, Vol.6, n°4, 1997, pp.89–106.
- LEDENEVA A., *How Russia Really Works. The Informal Practices That Shaped post-Soviet Politics and Business*. Ithaca-Londres : Cornell University Press, 2006, 270 p.
- LEDENEVA A., *Russia's Economy of Favours : Blat, Networking and Informal exchange*, Cambridge University Press, UK, 1998, 235p.
- LEFF N.H. *Economic Development through Bureaucratic Corruption*, The American Behavioral Scientist, Vol.VII, n°2, 1965.
- LEHU J-M., *L'encyclopédie du marketing*, Paris: Editions d'Organisation, 2004, 956p.
- LEITE C., WEIDMANN J. "Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption, and Economic Growth", Washington: *IMF Working Paper WP/99/85*, 1999
- LESNIK R., BLANC H., *L'Empire de toutes les mafias Les dessous de cette Russie qui fait peur*, Paris: Presses de la Cité, 1996.
- LEVIN M., TSIRIK M., "Коррупция как объект математического моделирования" (Corruption comme objet de modélisation mathématique), in Timofeev L., *Теневые экономические системы современной России: теория – анализ – модели*, РГГУ, 2008
- LEVIN M., SATAROV G., "Corruption and institutions in Russia", *European Journal of Political Economy*, Vol.16, 2000, pp. 113–132
- LIN N., « Les ressources sociales : une théorie du capital social », *Revue française de sociologie*, Vol.36, n°4, 1995, pp. 685-704.
- LINSTONE H. A., TURROF M., *The Delphi method, techniques and applications*, Addison wesley publishing, 1975, 620p.
- LINZ J., *Régimes totalitaires et autoritaires*, Paris : A. Colin, 2006, 406p.
- LINZ J., STEPAN A.C., *Problems of democratic transition and consolidation: southern Europe, South America, and post-communist Europe*, London : Johns Hopkins University Press, 1996, 504 pp.
- LIPSET S.M., LENZ G.S., "Corruption, culture and markets", in Harrison L.E., Huntington S.P., (eds), *Culture matters: how values shape human progress*, New York : Basic Books, 2000, pp. 112-125.
- LOCATELLI C., FINON D., "Les limites à l'introduction des institutions de marché dans un secteur de rente". In: *Histoire des représentations du marché : Xe colloque*, Grenoble, 25-27 septembre 2003, Association Charles Gide pour l'étude de la pensée économique, 26 p.
- LOPEZ-CASTELLANO F., « Le développement en perspective historique : le regard institutionnaliste », papier présenté au colloque international *Institutions dans la pensée économique* de l'Association Charles Gide pour l'Étude de la Pensée Économique, Paris, 27-29 mai 2010

- LORDON F., ORLEAN A. (2007) « Genèse de l'État et genèse de la monnaie : le modèle de la potentia multitudinis », *Revue du MAUSS permanente*, 29 avril 2007 [en ligne]. <http://www.journaldumauss.net/spip.php?article80>
- LOUIS G., « De l'opacité à la transparence : les limites de l'indice de perceptions de la corruption de Transparency International », *Déviance et Société*, 2007, vol. 1, n°31, p. 41-64.
- LUCCHINI R., « Entre relativisme et universalisme. Réflexions sociologiques sur la corruption », *Déviances et Société*, Vol.19, n°3, 1995, pp.219-236
- LUI F.T, "An Equilibrium Queuing Model of Bribery", *Journal of Political Economy*, Vol.93, n°4, 1985, pp.760-781.
- LUO Y., " The changing Chinese culture and business behavior: The perspective of intertwinement between guanxi and corruption", *International Business Review*, Vol.17, n°2, 2008, pp.188–193
- LYNCH A.C., *How Russia is not ruled. Reflections on Russian Political Development*, Cambridge: Cambridge University Press, 2005, 276 p.
- MACHALEK K., "Corruptistan: Meet the oil barons, fashion divas, and ruling families of Central Asia", *Foreign Policy*, Sep 4, 2012,
- MACNEIL I., «Contracts : adjustments of long-term economic relations under classical, neoclassical and relational contract law», *Northwestern University Law Review*, Vol.72, n°6, 1978, pp.854-905
- MAHONEY J. "Path dependence in historical sociology", *Theory and Society*, Vol.29, n°4, 2000, pp.507-548
- MAINE S., *Ancient Law*, London : John Murray, 1861
- MALAKHOV S., "Les coûts de transaction des marchés imparfaits de la Russie post-socialiste", Thèse de doctorat, GTD-Espace Europe, Université Pierre Mendès France, Grenoble, soutenu en avril 1998
- MALTI H., *Histoire secrète du pétrole algérien*, Paris: La Découverte, 2010
- MAMATOVA T., "Non-governmental organisation as substitut for the State? New roles, shared responsibilities in State-building in Kyrgyzstan", in Dijkema et alii. (éd.) *Rethinking the foundations of the State, an analysis of post-crisis situation*, Bruxelles: Bruylant, 2012, p.195-210.
- MANGEMATIN V. « La confiance : Un mode de coordination dont l'utilisation dépend de ses conditions de production », in Thuderoz,C., Mangematin V., Harrisson D. (eds), *Confiance et entreprises*. Paris: Gaetan Morin, 1998.
- MARAT E., *The Tulip Revolution: Kyrgyzstan One Year After*, The Jamestown Foundation, Washington,2006
- MARCH J., OLSEN J., « The New Institutionalism : Organizational Factors in Political Life », *American Political Science Review*, Vol.78, n°3, 1984, pp. 734-749.
- MARCH J.G., "Bounded Rationality, Ambiguity and the Engineering of Choice", *Bell Journal of Economics*, Vol.9, n°2, 1978, pp.587-608.
- MARCHALL M.G., COLE B.R., "Conflict, Governance, and State Fragility", *Center for Systemic Peace Global Report* 2011
- MARX K., *Critique de la philosophie politique hégélien*, Paris : Éditions sociales, 1975, 223p.
- MASANOV N. "The role of clans in Kazakhstan today", *Jamestown Foundation: Prism*, Vol.4, Issue 3, 1998
- MAU V., "Les défis stratégiques pour la Russie contemporaine dans le prisme de la doctrine chretienne", in Calvez J-Y, Zoubov A. (éds.), *Eglise et économie: voix orthodoxes russes, voix catholiques romains*, Paris: Cerf, 2006 pp.81-96
- MAU V., STARODUBROVSKAYA I., *The Challenge of Revolution*. Oxford University Press, 2001
- MAU V., La régulation économique de l'Etat: les bases théoriques et idéologiques de la politique économique de la Russie : 1908-1929, Thèse de doctorat en Economie appliquée, soutenu à l'Université Pierre Mendès France, Grenoble 2, 1999

- MAURICE M., SELIER F., SILVESTRE J-J, *Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne*, Paris, PUF, 1982, 292 p.
- MAURO P., "Corruption and Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.110, n°3, août 1995, pp.681-712
- MAURO P., "Corruption and the Composition of Government Expenditure", *Journal of Public Economics*, Vol.69, n°2, 1998, pp.263-279.
- MAURO P., "The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure: A Cross-Country Analysis", in Elliot K.A. (ed.), *Corruption and the Global Economy*, Washington D.C.: Institute for International Economics, 1997, pp. 83-107.
- MÉDARD J.F., « L'État et le politique en Afrique », *Revue française de science politique*, Lectures critiques, Vol.50, n°4-5, 2000, p.849-854
- MÉDARD J.-F., « Autoritarismes et démocraties en Afrique noire », *Politique Africaine*, n°43, 1991b, p. 92-104.
- MEDARD JF, « La crise de l'Etat néo-patrimonial et l'évolution de la corruption en Afrique subsaharienne », *Mondes en développement*, Vol.26, n°102, 1998, pp. 55-68
- MEDARD JF. "Le rapport de clientèle. Du phénomène social à l'analyse politique", *Revue française de science politique*, vol. 26, n°1, 1976, p. 103-131
- MÉDARD J-F. « L'État néo-patrimonial en Afrique noire », in *États d'Afrique noire : Formation, mécanisme et crise*. J-F Médard, dir. Paris : Karthala. 1991a, p.323-353.
- MEDARD JF., " Le modèle unique d'« État en question »", présenté lors du colloque *État en crise*, Facultés universitaires catholiques de Mons (FUCAM), 1999 (publié en 2006, à la *Revue internationale de politique comparée* Vol. 13, n°4, pp.681-696)
- MEDARD JF., « L'État patrimonialisé », *Politique africaine*, n° 39, septembre 1990, p. 25-36.
- MÉDARD J-F., « Clientélisme politique et corruption », *Tiers-Monde*, Vol.41 n°161, 2000, pp. 75-87.
- MEDARD JF., « Les paradoxes de la corruption institutionnalisée », *Revue internationale de politique comparée*, Vol.13, n°4, 2006, pp.697-710
- MÉNARD C., « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », *Cahiers d'économie politique*, Vol.1, n°44, 2003, p. 103-118.
- MENDEL. G, *54 millions d'individus sans appartenance*, Paris : R. Laffont, 1983, 224p.
- MENDRAS M. *Russie. L'envers du pouvoir*, Odile Jacob, 2008;
- MENDRAS M., "Enrichissement et clientélisme en Russie", *Mondes en développement*, tome 26, n°102, 1998, pp. 83-93.
- MENY Y., *La corruption de la République*, Paris: Fayard, 1992.
- MERKLÉ P., *Sociologie des réseaux sociaux*, La Découverte, coll. Repères, 2004
- MERTON R., *Social-Theory and Social-Structure*, Columbia University, New York, 1949, 423 p
- MEYER J., ROWAN B., "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology*, n°93, 1977, pp.340-363.
- MILES R.E., SNOW C.C., «Organizations: new concepts for new forms » *California Management Review*, Vol.28, n°3, 1986, p. 62-73.
- MILGRAM S., "The small world problem", *Psychologie Today*, n°2, 1967, p.62-67.
- MINBAEVA D.B., HUTCHINGS K., THOMSON B., "Hybrid human resource management in post-Soviet Kazakhstan", *European Journal of International Management*, Vol.1, n°4, 2007, pp.350-371
- MIRONOV M., "Bad Corruption, Good Corruption and Growth", University of Chicago. Miméo, 2005, 40p
- MIZRUCHI M., "What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates", *Annual Review of Sociology*, vol.22, 1996, p. 271-298

- MO P.H., "Corruption and Economic Growth", *Journal of Comparative Economics*, Vol.29, n°1, March 2001, pp.66-79
- MOHTADI H., ROE T. L., "Democracy, Rent Seeking, Public Spending and Growth", *Journal of Public Economics*, Vol.87, n°3-4, 2003, pp.445-466
- MONTESQUIEU, *De l'esprit des lois*, Genève : Barillot & Fils, 30 tomes, 1748
- MOOKHERJEE D., PNG I.PL., "Corruptible supervisors and law enforcers: How should they be compensated?", *The Economic Journal*, Vol.105, n°428, janvier 1995, pp. 145-159.
- MORAL M., *Le Manager global Comment piloter une équipe multiculturelle*, Paris : Dunod, coll. Stratégies et Management, 2004, 232 p
- MOUFFE C., « Vers un socialisme libéral », *Revue du Mauss*, Paris : La Découverte, n°14, 1991
- MURATBEKOVA-TOURON M., "Working in Kazakhstan and Russia: perception of French managers", *The International Journal of Human Resource Management*, Vol.13, n°2, 2002, pp.213-231.
- MURPHY K. *The allocation of talent: implications for growth*, in Shleifer & Vishny (1998), Chapitre 3, pp.53-80
- MURPHY K., SCHLEIFER A., VISHNY R., "The Allocation of Talent: Implication for Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol.106, 1991, pp. 503-550.
- MURPHY K., SCHLEIFER A., VISHNY R., "Why is Rent- Seeking so Costly to Growth?", *American Economic Review*, Vol.83, n°2, 1993, pp. 409-414.
- NAUMOV A., PUFFER S., "Measuring Russian culture using Hofstede's Dimensions", *Applied psychology: An international review*, Vol.49, n°4, 2000, pp.709 – 718.
- NEE V. "The New Institutionalisms in Economics and Sociology", in Smelser N., Swedberg R. (eds.) *The handbook of economic sociology*, 2nde edition, 2005, pp. 49-75.
- NEE V., « Norms and networks in economic and organizational performance », *The American Economic Review*, Vol.88, n°2, may 1998, p.85-89.
- NELSON R.R., WINTER S.G., *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University Press, 1982.
- NISKANEN W.A., *Bureaucracy and Representative Government*, Chicago, Aldine, 1971
- NORTH D.C., «Economic performance through time », *American Economic Review*, Vol.84, n°3, juin 1994
- NORTH D.C., *Structure and Change in Economic History*, New York : Norton & Company, 1982.
- NORTH D.C., SUMMERHILL W., WEINGAST B.R., "Order, disorder, and economic change: Latin America versus North America", in Bueno de Mesquita, Root H.L. (eds.), *Governing for prosperity*, New Haven: Yale University Press, 2000, 17-58.
- NORTH D.C., THOMAS R., *The Rise of the Western World : A New Economic History*, Cambridge : University Press, 1973;
- NORTH, D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge. 1990
- NORTH, D.C. *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, 2005
- NORTH, D.C., "A Transaction Cost Theory of Politics", *Journal of Theoretical Politics*, Vol.2, n°4, 1990b, pp.355-367
- NYE J.S., "Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis," *American Political Science Review*, Juin 1967, vol. 61, n°2, pp. 417-427
- O'DONNELL G., SCHMITTER P.C. *Transitions from Authoritarian Rule: Tentative Conclusions about Uncertain Democracies*, Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1986
- O'HARA P.A., "Principles of Institutional-Evolutionary Political Economy – Converging Themes from the Schools of Heterodoxy", *Journal of Economics Issues*, Vol.41, n°1, 2007, pp.1-41.

- OCDE, Corruption: Glossaire des normes pénales internationales, Éditions OCDE, 2008
- OCDE, *Gérer les conflits d'intérêts dans le service public : Lignes directrices de l'OCDE et expériences nationales*, Paris, 2005, 273 p.
- OCDE, *La paperasserie vue par les entreprises. Les charges administratives et réglementaires des petites et moyennes entreprises*, Paris, Éditions OCDE, 2002
- OCDE, *Participatory Development and Good Governance*, Lignes directrices sur la coopération pour le développement, Paris: OCDE, 1995, 36 p.
- OCDE, Anti-Corruption Network for Eastern Europe and Central Asia, Istanbul Anti-Corruption Action Plan Monitoring report, March 31, 2010 <http://www.oecd.org/dataoecd/8/6/44997416.pdf>
- OHNESORGE J.K.M., "État de droit (*rule of law*) et développement économique: L'étrange discours des institutions financières internationales", *Critique internationale*, n°18, janvier 2003, pp.46-56
- OKADA K., SAMRETH S., "How Does Corruption Influence the Effect of Foreign Direct Investment on Economic Growth?", University Library of Munich : *MPRA Paper* n° 27572, 2010
- OLIVIER DE SARDAN J.-P., «L'économie morale de la corruption en Afrique », *Politique africaine*, n° 63, octobre 1996, pp. 97-116
- OLIVIER DE SARDAN J-P, « L'économie morale de la corruption en Afrique », *Politique africaine*, 1996, vol. 63, pp. 97-116.
- OLSON M., *Logique de l'action collective*, PUF, 1978 (1^e publication Harvard University Press, 1965)
- OMGBA L.D., *Trois essais sur l'économie politique de la rente pétrolières dans les États africains*, Thèse de Doctorat Sciences Economiques, Université d'Auvergne Clermont-Ferrand I, CERDI, soutenue le 9 juin 2010
- ORLEAN A., « Le tournant cognitif en Économie : croyances sociales et conventions », *Revue d'Économie Politique*, vol. 112, n°5, 2002p. 717-738.
- ORLEAN A., *Analyse économique des conventions*, Paris : PUF, 1994
- OUCHI W. G., "A conceptual framework for the design of organizational control mechanisms", *Management Science*, Vol.25, n°9, 1979, p. 833-848.
- PADIOLEAU J.G., « De la corruption dans les régimes pluralistes », *Revue française de sociologie*, Vol.XVI, n°1, janvier-mars 1975, p. 33-58.
- PADIOLEAU J.G., *Etat au concret*, Paris, PUF, 1982, 222 p.
- PALDAM M., "Corruption and Religion: Adding to the Economic Model", *Kyklos*, Vol.54, n°2-3, 2001, pp.383-413.
- PARK H., "Determinants of national corruption: a cross national analysis", *Multinational Business Review*, Vol.11, n°2, 2003, pp.29-47.
- PEJOVICH S. "The effects of the interaction of formal and informal institutions on social stability and economic development", *Journal of Markets and Morality*, Vol.2, n°2, 1999, pp.164-81.
- PELIKAN P., "The Dynamics of Economic Systems, or How to Transform a failed socialist economy" *Journal of Evolutionary Economics*. Vol.2, n°1, March 1992, pp.39-63
- PELLEGRINI L, GERLAGH R., "Corruption's Effect on Growth and its Transmission Channels", *Kyklos*, Vol.57, n°3, August 2004, pp. 429-456
- PELTZMAN S., "Towards a More General Theory of Regulation?", *Journal of Law and Economics*, Vol.19, 1976, pp.211-224
- PESQUEUX Y., *Organisations, modèles et représentations*, PUF, 2002, 400p.
- PETITE S., *Les règles de l'entraide. Sociologie d'une pratique sociale*, Presses universitaires de Rennes, collection Le sens social, 2005, 223 pages.
- PFEFFER J., SALANCIK G.R., *The external control of organizations: a resource dependence perspective*, New York : Harper & Row, 1978, 313p.

- PIATTONI S., *Clientelism, Interests, and Representation: The European Experience in Comparative Perspective*. Cambridge University Press, UK, 2001
- PIERSON P., "Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics", *The American Political Science Review*, Vol.94, n°2, June 2000, pp. 251-267
- PIGOU A., *The Economics of Welfare*, London: Macmillan and Co., 1920, 876 p.
- PILLAY S., DORASAMY N., "Linking cultural dimensions with the nature of corruption: An institutional theory perspective" *International Journal of Cross Cultural Management*, Vol.10, n°3, December 2010, pp. 363-378
- PINTO-DUSCHINSKY, M. *Financing Politics: A Global View* Journal of Democracy - Volume 13, Number 4, October 2002, pp. 69-86;
- PIPES R. «Flight from Freedom: What Russians Think and Want». *Foreign Affairs*, Vol.83, n°3, 2004, p.9-15
- PIPES R. *Russian Conservatism and Its Critics: A Study in Political Culture*. London: Yale University Press, 2005, 216p.
- PISTOR K., « Demand for Law : Supply and demand for Law in Russia », *East European Constitutionnal Review*, Fall 1999, 4 p.
- PITT-RIVERS J., *The People of the Sierra*, New York, Criterion, 1954
- PLATTEAU J.-P., *Institutions, Social Norms and Economic Development*, Amsterdam : Harwood Academic Publishers, 2000, 361 p.
- PNUD, *Corruption et développement humain*, Rapport sur le développement humain, Burkina Faso, 2003
- PNUD, *Fighting Corruption to Improve Governance*. New York : UNDP, 1999
- POLANYI K., ARENSBERG C., PEARSON H., *Trade and market in the early empires: economies in history and theory*, Glencoe, Ill.: Free Press, 1957. (*Les Systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris : Larousse, 1975, 348 p.)
- POLANYI K., *The Great Transformation*, Boston: Beacon Press 1944. (*La Grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris : Gallimard, 1983, 420 p.)
- POSNER, R.A. "The social cost of monopoly and regulation". *Journal of Political Economy*, Vol.83, n°4, 1975, pp.807-827.
- POSTEL N., "Hétérodoxie et institutions", *La revue du Mauss*, n°30, 2007, pp.83-116
- POWELL W. W., "Neither Market nor Hierarchy : Network Forms of Organization", Staw B., Cummings L. (eds), *Research in Organizational behavior*, Vol. 12, 1990, p. 295-336.
- POWELL W.W., SMITH-DOERR L., « Networks and economic life », in SMELSER N.J., SWEBERG R., (Eds.), « The handbook of economic sociology », Princeton, N.J. : Princeton University Press, New York : Russel Sage Foundation, 2005, p. 379-402.
- PRITCHETT L., "La quête continue", *Finances & Développement*, Vol.43, n°1, Mars 2006, pp.18-22
- PUTNAM R.D., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon and Schuster, 2000
- PUTNAM R.D., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- RADIGYN A., SIDORIOV I. "Russian corporate economy: One hundred years of solitude?", Moscow, *Voprosy Ekonomiki*, n° 5, 2000, pp. 45-61.
- RADYGIN A. *Ownership and Control in the Russian Industry*. OECD/World Bank Global Corporate Governance Forum. OECD: Paris, 1999
- RADYGIN A. Российская приватизационная программа и ее результаты. in *Пять лет реформ*. Moscou : ИЭППП, 1997, pp. 225-260.

- RALSTON D.A., HOLT D.H., TERPSTRA R.H., KAI-CHENG Y., "The impact of national culture and economic ideology on managerial work values : a study of the United States, Russia, Japan and China", *Journal of International Business Studies*, First Quarter, 1997, p 177-207.
- RAUCH J., EVANS P. « Bureaucratic structure and bureaucratic performance in less developed countries.», *Journal of Public Economics*, Vol.75, n°1, 2000, pp. 49-71
- RAZAFINDRAKOTO M., ROUBAUD F., « Gouvernance, démocratie et lutte contre la pauvreté en Afrique : Expérience et point de vue de la Population de huit métropoles *Enquêtes 1-2-3, premiers résultats 2005* », DIAL, DT/2005-18, 2005, 115p.
- RAZAFINDRAKOTO M., ROUBAUD F., « Peut-on se fier aux bases de données internationales sur la Corruption ? Une confrontation entre enquêtes- experts et enquêtes ménages en Afrique subsaharienne », *Document de travail DIAL*, DT/2006-17, novembre 2006
- RENOE C., "Institutionalized "Corruption": Implications for Legal Reform in Indonesia and the Need to Make Haste Slowly", *Stanford Journal of East Asian Affairs*, Vol.2, Spring 2002, p.102-113
- REYNAUD B., "Suivre des règles : définition et implications pratiques," *CEPREMAP Working Papers* n°0102, 2001, 25 p.
- REYNAUD B., « Les conditions de la confiance. Réflexions à partir du rapport salarial », *Revue économique*, Vol.49, n°6, 1998, pp. 1455-1472.
- RICHTER T., STEINER C., "Sectoral Transformations in Neo-Patrimonial Rentier States: Tourism Development and State Policy in Egypt", *GIGA Working Paper* n°61, November 1, 2007
- RIJCKEGHEM C, WEDER B., "Bureaucratic Corruption and the Rate of Temptation: Do Wages in the Civil Service affect Corruption, and by How Much?", *Journal of Development Economics*, 2001, Vol.65, n°2, pp.307-331.
- RIJCKEGHEM C, WEDER B., "Corruption and the Rate of Temptation: Do Low Wages in the Civil Service Cause Corruption?", *IMF Working Papers*, n°97/73, 1997
- RING P., VAN de VEN A.H., "Developmental processes of cooperative interorganizational relationships", *Academy of Management Review*, Vol.19, 1994, p. 90-118.
- RIST G. (dir), *La culture, otage du développement?* , Paris : EADI : Éd. l'Harmattan, 1994, 191p.
- RIZZA R, « Néo-institutionnalisme sociologique et nouvelle sociologie économique : quelles relations ? », *Revue Interventions économiques*, Vol.38, 2008
- ROASE R., « La corruption et la confiance dans les baromètres de la nouvelle Europe et de la nouvelle Russie », Transparency International, *Rapport mondial sur la corruption 2003*, pp.365-368
- ROCCA J.-L., *La Corruption*, Paris: Syros, 1993
- ROCCA J-L, « La confusion des devoirs. Corruption et bureaucrates en Chine à la fin de l'Empire et dans les années 1980 », *Revue française de science politique*, 1994, Vol. 44, n° 4, p. 647 – 665
- ROCK M.T., BONNETT H., "The Comparative Politics of Corruption: Accounting for the East Asian Paradox in Empirical Studies of Corruption, Growth and Investment", *World Development*, Vol.32, n°6, 2004, pp. 999-1017.
- RODRICK D., SUBRAMANIAN A., "The Primacy of Institutions and what this does and does not mean", *Finance & Development*, Vol.40, n°2, June 2003, p.31-34
- RODRICK D. "Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them", *Studies in Comparative International Development*, Vol.35, n°3, septembre 2000, pp. 3-31
- RODRICK D., *Getting Institutions Right*, mimeo, Harvard University Press, 2004, (disponible sur <http://rjverbrugge.net/development/RodrikInstitutions.pdf>); synthèse publié dans *CESifo DICE Report* n°2, Summer 2004, p10-15
- ROLAND G. "Understanding Institutional Change: Fast-moving and Slow-moving institutions", *Studies in Comparative International Development*, Vol.38, n°4, 2004, pp.109-131.
- RONIGER L., GÜNES-AYATA A., *Democracy, Clientelism, and Civil Society*, London: Lynne Rienner Publishers, 1994, 222p

- ROSE-ACKERMAN S, "Corruption and the global economy", in *Corruption and Integrity Improvement Initiatives in Developing Countries* UNDP, New York, 1998
- ROSE-ACKERMAN S., "The economics of corruption", *Journal of Public Economics*, Vol.4, 1975, pp.187-203.
- ROSE-ACKERMAN S., *Corruption - A Study in Political Economy*, NY: Academic Press, 1978
- ROSE-ACKERMAN S., *Corruption and Government. Causes, Consequences and Reform*. Cambridge: Cambridge University Press, New York.,1999
- ROSELLINI R., "La répartition de la rente pétrolière en Afrique centrale : enjeux et perspectives", *Afrique contemporaine*, Vol.216, n°4, 2005, pp.125-138.
- ROSS M., "Does Oil Hinder Democracy?", *World Politics* Vol.53, n°3, 2001, pp.325-61
- SABOURIN E., « Organisation paysanne au Brésil : capital social, réciprocité et valeurs humaines », *Revue du MAUSS permanente*, 7 août 2007 [en ligne <http://www.journaldumauss.net>].
- SADIKOV A. "Border and Behind the Border Trade Barriers and Country Exports." *FMI Working Paper*, n°7/292, 2007, Washington, DC. Cité dans Doing Business Report 2009
- SAHLINS M., *Stone age economics*, Chicago : Aldine-Atherton, 1972, 348 p.
- SAINSAULIEU R, *L'Identité au travail*, Paris : Presses de Sciences-Po, 1988.
- SATPAEV D. "An Analysis of the Internal Structure of Kazakhstan's Political Elite and an Assessment of Political Risk Levels", in Tomohi, Uyama (ed.), *Empire, Islam, and Politics in Central Eurasia*, Slavic Research Center, Hokkaido University, 2007, pp.283-300
- DUBAR C., *La crise des identités. L'interprétation d'une mutation*. Paris : PUF, 2000.
- SAINSAULIEU R., FRANCFORT I., OSTY F., UHALDE M., *Les mondes sociaux de l'entreprise*, Paris : Desclée de Brouwer, 1995.
- SAMSON I. (sous dir.), *L'économie contemporaine en 10 leçons*, Paris: Sirey, 2003, 692 p.
- SAMSON I., « The European enlargement to the East, but at what speed ? », 2nd EACES workshop, *The Eastern policies of Europe and the two worlds of transition*; Paris, march 21-22, 1999
- SAMSON I., "Quelques réflexions sur l'effondrement du monde communiste", *Le Supplément, Revue d'Éthique et de théologie morale*, n°176, CERF, mars 1991, pp 33-47.
- SAMSON I., « La Russie deviendra-t-elle une économie de marché? » in J. Fontanel (éd.) *Où va l'économie de la Russie ?*, PUG, Grenoble, 1998.
- SAMSON I., « State and territory : The end of paradigme », in Dijkema *et alii.* (éd.) *Rethinking the foundations of the State, an analysis of post-crisis situation*, Bruxelles: Bruylant, 2012, p.363-382
- SAMSON I., KRASILNIKOVA M., « Middle Class in Russia : Emerging Reality or an Old Myth? », (en russe), *Vestnik obshchestvennogo mneniyak*, Levada Centre, Moscow, Vol 106, n°4, 2010, pp 61-72.
- SAMSON I., TERNAUX P., "Innovative Economic Behaviour in Russia: the Case of Labour Markets", *Journal of Innovation Economics*, Vol.1, n° 1, 2008, p.63-85.
- SAMSON I., TERNAUX P., PAPAIAK J-P., "Tracking institutional trajectories: the case of labour markets in Russia", *EAEPE Conference*, 28-31 octobre 2004, Crète
- SAMSON I., ZAGAINOVA A., "The Search of a Development path: Challenges for Georgia", *Georgian Economic Trends*, n° 4, Tbilisi: GEPLAC – EuropeAid, March, 2006
- SAMSON I., ZAGAINOVA A., RAGHIMOV F., LOCATELLI C. "Historical configurations and institutional dynamics; or how to leave the transitional trap in post-soviet economies", presented on *EACES* conference, Amiens, France, Juin 2006
- SANDHOLTZ W., TAAGEPERA R. "Corruption, Culture, and Communism", *International Review of Sociology*, Vol. 15, n°1, March 2005, pp. 109-131
- SCHATZ E., *Modern Clan Politics. The Power of « Blood » in Kazakhstan and beyond*. Seattle-Londres : University of Washington Press, 2004, 250 p.

- SCHLUMBERGER O., "Structural reform, economic order, and development: Patrimonial capitalism", *Review of International Political Economy*, Vol.15, n°4, 2008 , pp. 622-649
- SCHNEIDER F, BUEHN A., "Corruption and the Shadow Economy: A Structural Equation Model Approach", *IZA Discussion Papers* n°4182, Bonn, May 2009, 41p.
- SCHNEIDER F., BUEHN A., MONTENEGRO C., "New Estimates for the Shadow Economies All Over the World," *International Economic Journal*, Vol.24, n° 4, 2010, pp 443–61.
- SCHNEIDER F., BUEHN A., MONTENEGRO C., "New Estimates for the Shadow Economies All Over the World : Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007", *World Bank, Policy Research Working Paper* 5356, Revised Version, October 2010
- SCHNEIDER F., DREHER A., "Corruption and the Shadow Economy: An Empirical Analysis", *IZA Discussion Paper* No. 1936, January 2006, 39p.
- SCHNEIDER F., ENSTE D.H., "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences", *Journal of Economic Literature* Vol.38, 2000, pp.77-114.;
- SCOTT J. "Patron-Client Politics and Political Change in Southeast Asia" *American Political Science Review*, 1972, n°66, p. 91-113.
- SCOTT J.C. , An essay on the Political Functions of Corruption, *Asian Studies*, 1967, vol.5, n°3, p.501-522
- SCOTT J.C. , The Analysis of Corruption in Developing Nations, *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 11, n° 3, Juin 1969, pp. 315-341
- SCOTT J.C., *Comparative Political corruption*, Englewood Cliffs, NJ : PrenticeHall, 1972
- SCOTT J.C., *The moral economy of the peasant: rebellion and subsistence in Southeast Asia*, Yale University Press, 1976, 254 p.
- SCOTT R.W., « The Adolescence of Institutional Theory », *Administrative Science Quarterly*, n° 32, 1987, pp. 493-511.
- SCOTT R.W., *Institutions and Organizations*, Thousand Oak, CA: Sage, 2nd edition, 2001, 280 p.
- SÉBILLE-LOPEZ P., *Géopolitiques du pétrole*, Paris: Editions Armand Colin, 2006
- SELEIM A., BONTIS N., "The relationship between culture and corruption: a cross-national study", *Journal of Intellectual Capital*, Vol.10, n°1, 2009, pp. 165-184
- SELOWSKY M., MITRA, P. et al, *Transition : The first ten years : Analysis and lessons for Eastern Europe and the former Soviet Union*, Washington DC : The World bank, 2002, 128p.
- SERVAIS O. « Dispositions et détermination de l'action dans la théorie de la régulation », *Cahiers d'épistémologie* n°2004-09, n°321, Montréal, UQAM, 2004
- SHAH A., SCHACTER M., « Lutte contre la corruption : il faut rectifier le tir », *Finances & Développement*, Vol.41, n°4, Décembre 2004, pp.40-43
- SHAKIN D., *Presidential Authority and the Party System: Comparative analysis of the post-Soviet regimes*, Paper presented on conference "Transition Economies in the Post-Industrial World: Challenges of the Decade", Institute for the Economy in Transition, the USAID, CID and The Academy of National Economy, Moscow, March 20-21, 2006
- SHAUKAT H., « La corruption et le défi du développement », *Revue sur la politique et la pratique du développement*, CIDA, Vol.1, n°1, décembre 2004, pp. 27-45
- SHEVTSOVA L., "The limits of Bureaucratic authoritarianism", *Journal of Democracy*, Vol.15, n°3, 2004, pp.67-77
- SHLEIFER A., *A Normal Country: Russia after communism*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 2005.
- SHLEIFER A., VISHNY W., "Corruption", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.108/3, n°434, août 1993, pp.599-617.

- SHLEIFER A., VISHNY W., *The Grabbing Hand: Government Pathologies and their Cures*, Harvard University Press, 1998, 288p.
- SIMMEL G., *Soziologie Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*, Berlin : Duncker & Humblot, 1908 (*Sociologie, Étude sur les formes de la socialisation*, Paris : PUF 1999)
- SIMON H.A. "A Behavioral Model of Rational Choice", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.69, n°1, Février, 1955, pp. 99-118.
- SIMON H.A. *Models of man social and rational*, New York : J. Wiley, 1957
- SIMON H.A., *Models of bounded rationality*, Vol 1 et 2, The MIT Press, 1982, et Vol 3 The MIT Press, 1997
- SINDZINGRE A., "The Concept of Neopatrimonialism: Divergences and Convergences with Development Economics", workshop *Neopatrimonialism in Various World Regions*, Hamburg : GIGA German Institute of Global and Area Studies, 23 August 2010, 25p
- SKOCPOL T., "Bringing the state back in: strategies of analysis in current research." In Evans et al (eds) *Bringing the State Back In*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, p.3-43
- SMELSER N.J., SWEDBERG R., (Eds.), *The handbook of economic sociology*, Oxford: Princeton University Press, 2nd edition, 2005, 736p.
- SMITH B., "Oil Wealth and Regime Survival in the Developing World, 1960–1999", *American Journal of Political Science*, Vol.48, n°2, 2004, pp. 232–46
- SNYDER R., "Does lootable wealth breed disorder? A political economy of extraction framework", *Comparative Political Studies*, Vol.39, n°8, 2006, pp.943-968.
- SNYDER R., MAHONEY J., "The Missing Variable: Institutions and the Study of Regime Change", *Comparative Politics*, Vol.32, n°1, 1999, pp. 103-122
- SNYDER R., "Explaining Transitions from Neopatrimonial Dictatorships", *Comparative Politics*, Vol.24, n°4, 1992, pp.379-399.
- SOLNICK S.L., *Stealing the State: Control and Collapse in Soviet Institutions*, Harvard University Press, 1999
- SONIN K., "Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights", *Journal of Comparative Economics*, Vol.31, n°4, 2003, pp.715-31.
- SOREIDE T., "Is it right to rank? Limitations, implications and potential improvements of corruption indices", *Working paper CMI* (Chr. Michelsen Institute), 2005, n°1, Bergen, Norway.
- SPEARMAN, C. "General intelligence objectively determined and measured", *American Journal of Psychology*, n°15, 1904, pp.201–293.
- SPENCER H. *Principles of Sociology*, London: Williams & Norgate (trad. par E. Cazelles. - Paris : F. Alcan, 1883-1890)
- STEIN J., "How Institutions Learn: A Socio-Cognitive Perspective", *Journal of Economic Issues*, Vol.31, n°3, 1997, pp. 729-740
- STEINER P., *La sociologie économique*, Paris : La Découverte, Repères, 3^e éd., 2007, 127 p.
- STEINMO S., THELEN K., LONGSTRETH F., *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, 257p.
- STIGLER G., "The theory of Economic Regulation", *Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol.2, 1971, pp 3–21.
- STIGLITZ J., *La grande désillusion*, Paris, Fayard. 2002 ;
- STOKES S., "Perverse Accountability: A Formal Model of Machine Politics with Evidence from Argentina", *American Political Science Review*, 2005, vol.99, n°3, p.315-325.
- STÜCKELBERGER C., *Fighting Corruption. An Urgent Task for Aid Agencies, Missionary Societies and Churches*, *Bread for all, Impulse 5/99*, Bern 1999, 36 pp

- SUBRAMANIAN A., SALA-I-MARTIN X, "Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria," *IMF Working Papers* 03/139, 2003.
- SVENSSON J., "Foreign aid and rent-seeking", *Journal of International Economics*, Vol.51, n°2, August 2000, pp. 437-461.
- TALAHITE F., "Les enjeux de l'évaluation et de la lutte contre la corruption", communication à la table-ronde « *Corruption, autopsie d'un fléau* » Forum d'el Watan, Alger, 14 décembre 2006
- TANZI V., DAVOODI H., "Corruption, Growth, and Public Finances", *IMF Working Paper* n° 00/182, novembre 2000, 27 p.;
- TANZI, V. "Corruption and the Budget: Problems and Solutions" in A.K.Jain (ed.), *Economies of Corruption*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1999, pp 111-127.
- TARROW S., *Peasant Communism in Southern Italy*, New Haven: Yale University Press, 1967
- THELEN K., "Historical Institutionalism in Comparative Politics", *Annual Review of Political Science*, n°2, 1999, p. 382.
- THELEN K.A., STEINMO S., "Historical institutionalism in comparative politics", in Thelen K.A., Steinmo S., Longstreth F. (dir.), *Structuring Politics. Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992, pp. 1-32
- THEOBALD R., *Corruption, Development and Underdevelopment*, London, MacMillan, 1990
- THERET B., « Institutions et institutionnalismes. Vers une convergence des conceptions de l'institution ? », dans M. Tallard, B. Théret, D. Uri (dir.), *Innovations institutionnelles et territoires*, Paris, L'Harmattan, 2000, pp.25-68
- THÉRET B. « L'idée de souveraineté : Diversité de ses principes, pluralité de ses régimes », in Giraud O. et Warin P. (dir.), *Politiques publiques et démocratie*, Paris : La Découverte/PACTE, 2008.
- THERET B., *Régimes économiques de l'ordre politique : esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'État*, Paris : PUF, 1992.
- THEVENOT L. « A quoi convient la théorie des conventions ? », *Réseaux*, Vol.11, n°62, 1993, pp.137-142.
- THÉVENOT L., "Les investissements de forme", in Thévenot, L. (ed.) *Conventions économiques*, Paris, PUF (Cahiers de Centre d'Etude de l'Emploi), 1986, pp.21-71
- THIBAUD C. "Clientélisme, caciquisme, caudillisme", *Genèses* n°62, Éditions Belin, Paris, 2006
- THORELLI H.B., "Networks: Between Markets and Hierarchies". *Strategic Management Journal*, Vol.7, n°1, 1986, pp.37-51.
- TIKHONOVA N. «The Russians: Normative Model of the Relationship Between Society, Individual and the State». *Social Sciences*, Vol.37, n°3, 2006, p.91-102.
- TILLY C. *The Formation of National States in Western Europe*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1975.
- TILLY C., « La guerre et la construction de l'État en tant que crime organisé. », *Politix*, Vol.13, n°49, 2000, pp. 97-117.
- TILLY C., *Contraintes et capital dans la formation de l'Europe 990-1990*, Paris : Aubier, 1992. 431p.
- TIMM C., "Neopatrimonialism by default. State politics and domination in Georgia after the Rose Revolution", workshop *Neopatrimonialism in Various World Regions*, GIGA, Hamburg, 23 August 2010, 18p.
- TIMOFEEV L., *Институциональная коррупция: очерки теории*, Moscou : RGGU, 2000, 364p.
- TI-R, « Оценка коррупционных рисков в проектах законов, изменяющих действующее законодательство в сфере государственных и муниципальных заказов », 21.11.2011 <http://www.transparency.org.ru/>
- TOLLISON R.D., "Rent-Seeking: A Survey," *Kyklos*, Vol.35, n°4, 1982, pp.575-602

- TÖNNIES F., *Gemeinschaft und Gesellschaft*, 1887, édition française « Communauté et société : catégories fondamentales de la sociologie pure », Retz-C.E.P.L, Paris, 1977, 285 p.
- TORDO S., TRACY B.C., ARFAA N., *National oil companies and value creation*, World Bank working paper n° 218, 2011, 148p.
- TRANSPARENCY INTERNATIONAL, *Rapport Mondial sur la corruption: Corruption Politique*, London : Pluto Press, 2004
- TREISMAN D. “Patterns of Corruption in the Postcommunist World: Evidence from the 2002 BEEPS Survey,” in E.G. Yasin, ed., *Modernizatsia ekonomiki i vyrashchivanie institutov* [Modernisation économique et développement des institutions], Moscow: Publishing House GU-VSHE, 2005, pp.418-428.
- TREISMAN D. “The causes of corruption: a cross-national study”, *Journal of Public Economics*, Vol.76, 2000, pp. 399 –457
- TREISMAN D., “The Causes of Corruption: A Cross-National Study,” *Journal of Public Economics*, Vol.76, 2000, pp.399-457.
- TRIANDIS H.C. « Recherche récente sur l’individualisme et le collectivisme », *Cahier internationaux de psychologie sociale*, n°23, 1994, pp.14-27
- TROMPENAARS F., HAMPDEN-TURNER C., *L’entreprise multiculturelle*, Paris: Maxima, 3^e édition, 2008, 506p.
- TROMPENAARS F., HAMPDEN-TURNER C., *Riding the waves of culture : Understanding cultural diversity in business*, Nicholas Brealey Publishing, 1997;
- TULLOCK G, *Le Marché Politique : Analyse économique des processus politiques*, Economica, Paris, 1978
- TULLOCK G., “The cost of transferts”, *Kyklos*, Vol.24, 1971, pp. 629-643
- TULLOCK G., *The Politics of Bureaucracy*, New York: University Press of America, 1965
- TULLOCK G., *Towards a Mathematics of Politics*, Ann Arbor: Université of Michigan Press, 1967
- TULLOCK, G. “Efficient rent-seeking” in J. M. Buchanan, G. Tollison, & G. Tullock (Eds.), *Toward a theory of the rent-seeking society*, College Station: Texas A&M University Press, 1980, pp.97–112.
- ULYUKAEV A., « Réformes économiques et transformations systémiques en Russie 1991-1996 », Thèse de doctorat, GTD-Espace Europe, Université Pierre Mendès France, Grenoble, 1997
- UNDP, *Human Development Report 2002: Deepening Democracy in a Fragmented World*. New York: Oxford University Press. 2002. <http://www.undp.org/governance/>
- UNESCO *Déclaration de Mexico sur les politiques culturelles*. Conférence mondiale sur les politiques culturelles, Mexico City, 26 juillet – 6 août 1982.
- USAID, *A Handbook on Fighting Corruption*, Washington, DC, 1999
- UZZI B., “The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect”, *American Sociological Review*, Vol.61, n° 4, 1996, pp. 674-698
- UZZI B., «Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness», *Administrative Science Quarterly*, Vol.42, n°1, 1997, p. 35-67
- VALLÉE O., « La construction de l’objet corruption en Afrique », *De Boeck Université, Afrique contemporaine*, n°220, n°4, 2006, pp.137-162
- VAN DE WALLE N., « Presidentialism and clientelism in Africa’s emerging party systems », *The journal of modern African studies*, vol.41, n°2, 2003, pp. 297-321
- VAN DE WALLE N. *African Economies and the Politics of Permanent Crisis, 1979- 1999*. New York: Cambridge University Press, 2001
- VEBLÉN T.« The limitations of marginal utility », *Journal of Political Economy*, Vol. XVII, n°9, november, 1909, pp. 620-636.
- VERSCHAVE F-X., *La Françafrique*, Stock, Paris 1998, p.56

- VERWEIJ M., "Appendix to Douglas: Cultural Theory and Development Studies » in Rao V., Walton M. (eds.) *Culture and public action*, Stanford: Stanford Social Sciences, 2004, pp.110-114
- VOLKOV V., "Standard Oil and Yukos in the Context of Early Capitalism in the United States and Russia", *Demokratizatsiya*, Vol.16, n°3, July 2008
- VON SOEST C. "What Neopatrimonialism Is – Six Questions to the Concept", Background Paper for GIGA-Workshop "Neopatrimonialism in Various World Regions" GIGA German Institute of Global and Area Studies, Hamburg, 23 August 2010a, 22p.
- VON SOEST C., "Persistence and Change of Neopatrimonialism in Africa, Latin America, Southeast Asia", International GIGA-Workshop "Neopatrimonialism in Various World Regions", GIGA, Hamburg, 23 August, 2010b, 23p.
- WADE R., "The system of administrative and political corruption: canal irrigation in South India", *The Journal of Development Studies* , Vol.18, n°3, 1982, p. 287-328.
- WALECKI M., IKSTENS J., SMILOV D., *Campaign Finance in Central and Eastern Europe : Lessons Learned and Challenges Ahead*, IFES reports, IFES et USAID : Washington, D.C., 2002
- WALECKI M., *Party Finance and Corruption*, GCR 2004, TI pp. 25-36
- WALLERSTEIN E., *Le système monde du XVème siècle à nos jours*, 3 tomes Paris : Flammarion, 1974.
- WANTCHEKON L., "Why do resource dependent countries have authoritarian governments?" *Journal of African Finance and Economic Development*, Vol.5, n°2, 2002, pp.57-77.
- WEBER M., *Economie et Société*, Paris, Plon, 1971
- WEBER M., L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, tomes XX et XXI, 1904-1905
- WEBER M., *Le savant et le politique*. Paris : Union Générale d'Éditions, 1919 (réédité en 1987), 186 pages.
- WEBSTER L., CHARAP J., "Private small manufacturers in St Petersburg", *Small Enterprise Development*, Vol.5, n°3, September 1994, pp. 4-12
- WEDEMAN A., "Looters, Rent-Scrapers, and Dividend-Collectors: Corruption and Growth in Zaire, South Korea, and the Philippines", *The Journal of Developing Areas*, Vol.31, n°4 , 1997, pp. 457-478
- WEI S-J., "How Taxing is Corruption on International Investors?", *The Review of Economics and Statistics*, February 2000a, Vol. 82, n°1, pp. 1-11; (first presented in 1997)
- WEI S-J., SMARZYNSKA B., "Corruption and Cross-Border Investment: Firm-Level Evidence", *William Davidson Working Paper*, n°494, August 2002
- WILSON, J.Q., *The Politics of Regulation*, Basic Books, New York, 1980
- WEI, S-J, "Natural Openness and Good Government," World Bank *Policy Research Working Paper* n°2411, August 2000b
- WESTPHAL J.D., ZAJAC E.J., "Who Shall Govern? CEO/Board Power, Demographic Similarity, and New Director Selection", *Administrative Science Quarterly*, Vol.40, n°1, March 1995, pp. 60-83.
- WHITE H., *Identity and Control : A Structural Theory of Social Action*, Princeton : Princeton University Press, 1992, 431p.
- WILLIAMSON O. E., "Calculativeness, trust and economic organization", *Journal of Law and Economics*, Vol.36, 1993, pp.453-500
- WILLIAMSON O. E., «Comparative economic organization : the analysis of discrete structural alternatives», *Administrative Science Quarterly*, Vol.36, 1991, pp.269-296
- WILLIAMSON O.E. "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *The Journal of Economic Literature*, Vol.38, n°3, 2000, pp. 595-613.
- WILLIAMSON O.E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, Free Press 1975

- WILLIAMSON O.E., *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press, 1985, 468p
- WOOLCOCK M., "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework", *Theory and Society*, Vol.27, n°2, 1998, pp.151-208.
- WORLD BANK, "Fighting corruption in public services: chronicling Georgia's reforms", Washington D.C., January 2012
- WORLD BANK, 2002. *Initiatives in Legal and Judicial Reform*, <http://www.worldbank.org>
- WORLD BANK, *A Better Investment Climate for Everyone*, WDR 2005, Oxford University Press
- WORLD BANK, *Governance and development*, Washington DC: World Bank, 1992
- WORLD BANK, *Helping Countries Combat Corruption: The Role of the World Bank*. Washington DC, 1997
- WORLD BANK, *World Development Report 2000/2001*, Oxford University Press USA, 2000, 352 p.
- YAKOVLEV E., ZHURAVSKAYA E. *State capture and controlling owners of firms*, Moscou : Center for Economic and Financial Research, Working Paper No. 42, 2004
- YAKUBOVICH V., "Weak Ties, Information, and Influence: How Workers Find Jobs in a Local Russian Labor Market", *American Sociological Review*, Vol.70, 2005, pp.408-421
- YOU J.S., SANJEEV K., "A Comparative Study of Inequality and Corruption", *American Sociological Review*, Vol.70, n°1, fevrier 2005, pp. 136-157
- ZAGAINOVA A. "Patrimonial systems and features of virtuous clientelism: The case of Kazakhstan" in Dijkema C., et alii. (eds.) *Rethinking the foundations of the State*, an analysis of post-crisis situation, Bruxelles: Bruylant, 2012, pp.211-230
- ZAGAINOVA A., "Challenges of anticorruption policies in post-communist countries", in *Corruption and Development: The anti-corruption campaigns*, S. Bracking eds., Palgrave Macmillan, UK, 2007, p.138-154
- ZAGAINOVA A., "Les défis de la corruption dans les pays en transition", *NAQD Revue d'études et critique sociale* n°25, 2008, p.13-40
- ZAGAINOVA A., *La corruption dans les pays en transition : analyse des origines et des facteurs d'un phénomène culturel*, Mémoire de M2 Recherche Politiques Economiques et Sociales, UFR ESE, UPMF, Grenoble, septembre 2004
- ZHANG A, "Corruption as a determinant of transaction governance structure", *Strategic Outsourcing: An International Journal*, Vol.2, n°1, 2009, pp.27 - 36
- ZUCKER L., "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure: 1840-1920", *Research in Organization Behaviour*, Vol.8, 1986, pp.53-111.
- ZUKIN S., DI MAGGIO P., (eds.) *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, 1990, 453 p.

Table des matières

<i>Sommaire</i>	5
<u>Introduction générale</u>	7
<u>PARTIE I :L'ORTHODOXIE DE LA CORRUPTION ET SES LIMITES</u>	25
Chapitre 1 :Les pratiques de la corruption	29
Section 1.1 :La grande corruption et la corruption des responsables politiques	32
1.1.1. L'enrichissement et l'accroissement d'influence illégitimes	33
1.1.1.1. <i>Le détournement de fonds et de biens publics</i>	33
1.1.1.2. <i>Les conflits d'intérêts et les trafics d'influence</i>	36
1.1.1.3. <i>La corruption des partis politiques</i>	37
1.1.2. La manipulation des processus politiques en faveur d'intérêts privés	41
1.1.2.1. <i>La recherche de faveurs illégitimes</i>	41
1.1.2.2. <i>La manipulation des processus législatifs</i>	44
1.1.3. La mondialisation de la corruption	46
1.1.3.1. <i>L'aide publique au développement ... de la corruption</i>	46
1.1.3.2. <i>L'offre internationale de la corruption</i>	48
Conclusion Section 1.1	52
Section 1.2 :L'abus des pouvoirs administratifs	54
1.2.1. L'extorsion des pots-de-vin par les administrations	55
1.2.1.1. <i>La grabbing hand de l'État</i>	55
1.2.1.2. <i>L'excès de procédures administratives, la « red tape »</i>	57
1.2.1.3. <i>La création des files d'attente et la raréfaction des biens publics</i>	59
1.2.2. Les contournements de la réglementation	60
1.2.2.1. <i>Le business à tout prix</i>	61
1.2.2.2. <i>La manipulation de la justice</i>	65
1.2.2.3. <i>Les services à la population</i>	68
Conclusion Section 1.2	70
Conclusion Chapitre 1	71
Chapitre II :La grille des approches théoriques	73
Section 2.1 :Les acteurs publics de la corruption	75
2.1.1. L'État moderne et sa bureaucratie	75
2.1.1.1. <i>Le despote bienveillant</i>	76
2.1.1.2. <i>La bureaucratie légale-rationnelle</i>	77
2.1.2. Le Léviathan wébérien remis en cause	78
2.1.2.1. <i>L'économie positive du politique</i>	79
2.1.2.2. <i>L'approche marginaliste de l'économie du crime</i>	82
Conclusion Section 2.1	84
Section 2.2:La corruption est un comportement de recherche de rente	85
2.2.1. Les fondements et postulats de la théorie de recherche des rentes	85
2.2.1.1. <i>Le profit-rectangle de G.Tullock</i>	86
2.2.1.2. <i>La définition du concept de rent-seeking</i>	87
2.2.1.3. <i>Un comportement compétitif mais improductif</i>	88
2.2.2. L'application de la théorie de rent-seeking à la corruption.....	90
2.2.2.1. <i>La capture des décisions politiques</i>	91
2.2.2.2. <i>L'allocation de la population entre diverses activités</i>	93
2.2.2.3. <i>Les effets du rent-seeking</i>	95
Conclusion Section 2.2	97

Section 2.3:La corruption comme conséquence de l'organisation bureaucratique.....	98
2.3.1. Le modèle à trois acteurs : Principal-Agent-Corrupteur	98
2.3.1.1. <i>La relation de délégation entre les gouvernements et les fonctionnaires</i>	98
2.3.1.2. <i>Les déterminants fondamentaux de la corruption</i>	100
2.3.2. L'interaction des marchés politico-bureaucratique et économique	101
2.3.2.1. <i>Le marché politico-bureaucratique de la corruption</i>	101
2.3.2.2. <i>Les équilibres et le niveau de la corruption</i>	102
2.3.2.3. <i>Le coût de la lutte contre la corruption</i>	104
Conclusion Section 2.3	106
Section 2.4 :La corruption comme symptôme de mauvaise gouvernance.....	107
2.4.1. Approches empiriques des impacts macro-économiques	108
2.4.1.1. <i>Allocation de ressources, investissement et croissance</i>	108
2.4.1.2. <i>Redistribution des ressources, inégalités et développement</i>	110
2.4.2. Le renouvellement idéologique dans les organisations internationales	112
2.4.2.1. <i>Les enjeux dans le monde post-ajustement</i>	113
2.4.2.2. <i>La « révolution institutionnelle »</i>	114
2.4.3. Conceptualiser la gouvernance et mesurer la corruption	118
2.4.3.1. <i>La difficulté de définition et le modèle KKZ</i>	118
2.4.3.2. <i>Les indices agrégés et la mesure subjective de la corruption</i>	121
2.4.3.2.1. <i>Les mesures de corruption par la TI</i>	121
2.4.3.2.2. <i>L'Indice de Contrôle de Corruption de la Banque mondiale</i>	123
2.4.3.3. <i>Usages et limites des indices de corruption</i>	124
Conclusion 2.4	128
Section 2.5 :Les limites des paradigmes économiques de la corruption	129
2.5.1. Les postulats théoriques remis en cause	130
2.5.1.1. <i>Le rejet de l'individualisme méthodologique</i>	131
2.5.1.2. <i>L'abandon de la rationalité utilitariste</i>	132
2.5.1.3. <i>Critique de l'universalisme du modèle occidental</i>	134
2.5.2. La portée limitée du modèle dominant	135
2.5.2.1. <i>Les résultats contrastés de l'application du modèle dominant</i>	136
2.5.2.2. <i>La non-intégration des caractéristiques structurelles</i>	138
2.5.2.3. <i>La vision déterministe de la dynamique</i>	140
Conclusion 2.5	143
Conclusion Chapitre II	144
CONCLUSION PARTIE 1	147
<u>PARTIE II : LE RENOUVEAU DE LA THÉORIE DE LA CORRUPTION</u>	151
Chapitre III :Élaboration des outils théoriques pour une approche structurelle de la corruption	154
Section 3.1.Choix d'une approche holindividualiste de la corruption.....	156
3.1.1. Une reconstruction méthodologique indispensable	156
3.1.1.1. <i>Vers un renouveau épistémologique</i>	156
3.1.1.2. <i>L'intégration des avancées théoriques sur la rationalité et l'action</i>	159
3.1.2. Pour une méthodologie institutionnaliste historique et pragmatique	162
3.1.2.1 <i>Rappel des fondamentaux du courant institutionnaliste</i>	162
3.1.2.2 <i>La diversité des approches institutionnalistes</i>	166
3.1.3. Définition de la méthodologie retenue pour l'analyse de la corruption.....	175
Conclusion Section 3.1	181
Section 3.2.Structures sociétales et contexte de la corruption.....	182
3.2.1. Contexte culturel des comportements économiques.....	183
3.2.1.1. <i>Influence de la culture sur les comportements économiques</i>	184
3.2.1.2. <i>Fonction de la culture relative à la structuration sociétale</i>	186
3.2.1.3. <i>Les dimensions constitutives des cultures</i>	192
3.2.2. Contexte social et l'importance du relationnel	196
3.2.2.1. <i>Une vision de la modernité sociétale révisée</i>	197

3.2.2.1.1. Le dépassement de la dichotomie entre communauté et société	198
3.2.2.1.2. L'individu moderne et ses appartenances aux diverses formes sociales	201
3.2.2.1.3. Les formes sociales réticulaires et la vision contemporaine de l'encastrement	203
3.2.2.2. <i>La place du relationnel dans les dynamiques socio-économiques</i>	206
3.2.2.2.1. Réseaux sociaux comme un mode de coordination	206
3.2.2.2.2. Le réseau comme ressource et les ressources du réseau	212
<u>Conclusion Section 3.2.</u>	219
<u>Section 3.3. :Les structures étatiques et les mécanismes de la corruption</u>	221
3.3.1. Les conceptions universalistes et leurs faiblesses	221
3.3.1.1. <i>Les contours du modèle canonique de l'État</i>	221
3.3.1.2. <i>La difficile diffusion du modèle dans les pays en développement</i>	224
3.3.2. La nature des États dans le monde émergent	227
3.3.2.1. <i>Le concept de l'État néo-patrimonial</i>	227
3.3.2.2. <i>Caractéristiques structurelles d'un système néo-patrimonial</i>	229
3.3.2.2.1. Concentration des pouvoirs politiques	229
3.3.2.2.2. Le clientélisme	234
3.3.2.2.3. Bureaucratie/administration hypertrophiée	237
3.3.2.2.4. Faiblesses de la société civile	238
3.3.2.3. <i>De quelques indicateurs du néo-patrimonialisme</i>	241
<u>Conclusion section 3.3.</u>	250
<u>Conclusion Chapitre 3.</u>	251
<i>Chapitre IV:Corruption institutionnalisée, un nouveau concept</i>	255
<u>Section 4.1.Contours de la démarche analytique de la corruption institutionnalisée</u>	257
4.1.1. Définir le concept de corruption institutionnalisée	257
4.1.2. Pourquoi accorder une place primordiale aux institutions informelles	260
4.1.3. Les supports empiriques de l'analyse	264
4.1.3.1. <i>Terrain et démarche empirique globale</i>	264
4.1.3.2. <i>Élaboration du questionnaire et enquête DELPHI</i>	265
4.1.3.3. <i>Analyse factorielle multiple des opinions des experts sur la corruption</i>	268
4.1.3.4. <i>Typologie des pays étudiés en terme de niveaux et de dynamique de la corruption</i>	271
<u>Conclusion Section 4.1.</u>	275
<u>Section 4.2.Institutions informelles et attitudes envers la corruption</u>	276
4.2.1. Relation à l'autorité et tolérance de la corruption	277
4.2.1.1. <i>Notion de distance hiérarchique pour appréhender la relation au pouvoir</i>	277
4.2.1.2. <i>Tolérance culturelle des inégalités : l'exemple de la Russie</i>	278
4.2.1.3. <i>Répartition des pouvoirs et prolifération de la corruption</i>	281
4.2.2. Attitudes envers les groupes et encastrement de la corruption	282
4.2.2.1. <i>Divers indices d'attitudes pour saisir l'importance culturelle des appartenances</i>	282
4.2.2.2. <i>La culture clanique : exemple du Kazakhstan</i>	284
4.2.2.3. <i>Tendances au favoritisme et omniprésence de la corruption</i>	286
<u>Conclusion Section 4.2.</u>	287
<u>Section 4.3.L'inscription de la corruption dans les formes sociales</u>	288
4.3.1. Les relations : l'autre visage de la corruption	288
4.3.2. La coordination relationnelle dans les rapports de corruption	292
4.3.2.1. Une identification des acteurs par leur capital social	292
4.3.2.2. <i>Mécanismes de la corruption institutionnalisée : solidarité, réciprocité et confiance</i>	295
4.3.2.3. <i>La mise en application et le contrôle des rapports de la corruption</i>	298
4.3.3. La variété des réseaux de corruption	304
<u>Conclusion Section 4.3</u>	312
<u>Section 4.4.Les caractéristiques des États et la corruption érigée en système</u>	313
4.4.1. Construction d'une typologie des situations néo-patrimoniales	313
4.4.2. Articulations entre les dimensions d'État et celles de la corruption institutionnalisée	316
4.4.2.1. <i>La dimension politique et les variantes de la domination de l'exécutif</i>	316
4.4.2.2. <i>Équilibre des pouvoirs et manipulation des processus institutionnels</i>	319
4.4.2.3. <i>La naissance des oligarchies et la concentration économique</i>	321

4.4.3. Les ressources naturelles et le retour de la malédiction du pétrole	324
<u>Conclusion Section 4.4.</u>	329
<i>Conclusion Chapitre 4.</i>	330
<i>Chapitre V: Les dynamiques de la corruption et les politiques anticorruption</i>	333
<u>Section 5.1.La corruption institutionnalisée et ses effets</u>	335
5.1.1. Synthèse de l'approche structure-institutionnaliste de la corruption	335
5.1.1.1. <i>Les enjeux et les mécanismes de la corruption institutionnalisée</i>	336
5.1.1.2. <i>Les dimensions de la corruption mises en évidence avec l'analyse empirique</i>	341
5.1.2. Relations ambiguës de la corruption avec la croissance	344
5.1.2.1. <i>La corruption nuit-elle à la croissance? Quelques faits stylisés.</i>	344
5.1.2.2. <i>Question de causalité entre la corruption et la croissance</i>	348
<u>Conclusion Section 5.1.</u>	350
<u>Section 5.2.Les clés de la lutte contre la corruption institutionnalisée</u>	351
5.2.1. L'expérience contemporaine de la lutte anticorruption	351
5.2.1.1. <i>Rappel des principales initiatives internationales pour la lutte anticorruption</i>	352
5.2.1.2. <i>Les difficultés des programmes nationaux.</i>	354
5.2.2. Les scénarios d'évolution de la corruption institutionnalisée	356
5.2.2.1. <i>Pour une approche institutionnaliste de la dynamique de la corruption</i>	356
5.2.2.2. <i>Les grands scénarios de sortie de la corruption institutionnalisée</i>	357
5.2.3. L'approche de la lutte contre la corruption institutionnalisée.....	369
<u>Conclusion section 5.2</u>	377
<i>Conclusion Chapitre 5.</i>	378
<i>CONCLUSION PARTIE II</i>	380
<u>CONCLUSION GÉNÉRALE</u>	381
<i>ANNEXES</i>	389
<i>Annexe 1: Les principaux indicateurs économiques des pays étudiés</i>	390
<i>Annexe 2: Les principales phases d'une enquête DELPHI</i>	391
<i>Annexe 3: Le questionnaire de l'enquête DELPHI</i>	392
<i>Annexe 4: Les bases d'une analyse factorielle multiple (AFCM)</i>	396
<i>Annexe 5: Le résultats DELPHI et le codage des variable pour l'AFCM</i>	401
<i>Annexe 6: Les résultats des calculs AFCM.</i>	407
<i>Annexe 7: Base de données et calculs intermédiaires</i>	411
<i>Bibliographie</i>	413

La corruption institutionnalisée: un nouveau concept issu du monde émergent

La thèse s'est donnée pour objectif d'élaborer une approche innovante de la corruption, permettant de saisir les réalités complexes du phénomène et d'expliquer sa persistance dans le monde émergent. Suite à une analyse critique de l'orthodoxie économique de la corruption - la compréhension actuelle la plus répandue comprenant un mix d'approches théoriques et culminant avec le modèle de bonne gouvernance -, nous soulignons la faiblesse d'attention accordée aux facteurs structurels. Dans notre recherche nous avons effectué une enquête de terrain (méthode Delphi) et une analyse statistique exploratoire multidimensionnelle qui ont permis des nouvelles interprétations du phénomène observé. En nous appuyant sur les enseignements des écoles hétérodoxes contemporaines (unifiées au sein de l'économie politique institutionnaliste décrit par A. Caillé), construisant une approche positive et compréhensive basée sur une démarche holindividualiste, nous proposons une analyse structuro-institutionnaliste de la corruption. Avec un renouveau paradigmatique sur la rationalité et la coordination des agents économiques, nous avons reconstruit le cadre interprétatif de la corruption. Dans ce but, nous avons élaboré le concept de la corruption institutionnalisée, qui décrit les situations où la corruption n'est plus une déviance, mais, au contraire, est devenue une règle de comportement. Nous avons étudié les mécanismes de la corruption institutionnalisée à travers la mise en évidence du rôle des attitudes culturelles, des principes inhérents aux réseaux sociaux et des caractéristiques néo-patrimoniales des États contemporains. Ainsi, nous avons expliqué les origines de la corruption, qui renvoient à son historicité et à l'encastrement (culturel, social, étatique), les mécanismes de fonctionnement reposant sur des coordinations hybrides, ainsi que les impacts et liens ambigus de la corruption institutionnalisée avec la croissance. Notre analyse dynamique de la corruption se penche sur les questions de transformations des systèmes néo-patrimoniaux à travers la compréhension d'évolutions institutionnelles, où la *path dependency* et les actions des clans politico-économiques expliquent la résistance et la reproduction des systèmes corrompus. Nous proposons des scénarii de sortie du clientélisme des États néo-patrimoniaux et mettons en avant les enjeux et les leviers d'une évolution graduelle endogène. Nous avons attiré l'attention sur le rôle du clientélisme dans la construction démocratique (un vecteur paradoxal), où les réseaux de réciprocité rendent la démocratisation possible. Nous avons mis en lumière deux moments clés dans une évolution vertueuse : la déconcentration (ou dispersion) des pouvoirs à travers l'autonomisation de certains réseaux par rapport aux grands clans politico-économiques, et la diversification des ressources de nouvelles unités, rendue possible notamment à travers le processus d'insertion dans l'économie mondiale. La thèse aboutit à une série de propositions concrètes pour l'amélioration de la pertinence des programmes anti-corruption. Nous reconsidérons le rôle de l'extérieur et mettons en évidence la supériorité des programmes *bottom-up* dans le combat contre la corruption, celui-ci devant reposer sur les évolutions graduelles des structures sociétales. La portée de notre approche dépasse le monde émergent et est applicable à différents systèmes économiques. En effet, la corruption institutionnalisée n'est pas spécifique aux pays émergents et ne peut être donc réduite à une dynamique de développement.

Institutionalised corruption : new concept from emerging world

This thesis develops an innovative approach of corruption in order to capture the complex reality of the phenomenon and explain its persistence in the emerging world. After a critical analysis of the economic orthodoxy of corruption, i.e. the most common understanding of corruption based on a patchwork of theoretical approaches culminating with the model of good governance, we emphasise the weakness of attention on structural factors. In our research we conducted expert's opinion survey (Delphi method) and multidimensional exploratory statistical analysis (factorial analysis) which led to new interpretations of the observed phenomenon. Relying on lessons of contemporary heterodox schools (unified within the institutionalist political economy described by A. Caillé), building a positive and comprehensive approach based on holindividualism, we propose a structuro-institutionalist analysis of corruption. With a renewed paradigm on rationality and coordination of economic agents we rebuilt the interpretative framework of corruption. In this regard, we have developed the concept of institutionalised corruption that describes situations where corruption is no longer a deviance but a rule of behaviour. We studied the mechanisms of institutionalised corruption by highlighting the role of cultural attitudes, of inherent principles in social networks and neo-patrimonial characteristics of contemporary states. In this way, we explain the origins of corruption referring to its historicity and embeddedness (cultural, social, institutional), the operating mechanisms based on hybrid coordination, as well as the effects and ambiguous ties between institutionalised corruption and economic growth. Our dynamic analysis of corruption focuses on transformation patterns in neo-patrimonial systems through the understanding of institutional evolutions, where the path dependency and actions of politico-economic clans explain resistance and reproduction of corrupt systems. We suggest scenarios to get out of clientelism in neo-patrimonial states, where we put forward issues and levers of gradual and endogenous evolutions. In our analysis we emphasise the role of clientelism in democratic construction (a paradoxal vector), where reciprocity networks make democratisation possible. We highlighted two key moments in a virtuous evolution: the decentralisation (or dispersion) of powers among clientelist networks and the diversification of autonomous networks resources, which are notably possible through integration in global economy. The thesis leads to a set of concrete proposals for improving the relevance of anti-corruption programmes. We reconsider the role of international integration and highlight the superiority of the bottom-up programmes in the fight against corruption, which must be based on the gradual evolution of societal structures. The significance of our analysis exceeds the emerging world and is applicable to different economic systems. Indeed, institutionalised corruption is not specific to emerging or developing countries and therefore can not be reduced to the dynamic of development.

