Comment mesurer l'efficacité des institutions ?

Measuring the Efficiency of Institutions

Alessandro Stanziani

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/histoiremesure/5135>

DOI : 10.4000/histoiremesure.5135

ISSN : 1957-7745

Éditeur

Éditions de l'EHESS

Édition imprimée

Date de publication : 30 juin 2015

Pagination : 3-24

ISBN : 978-2-7132-2473-7

ISSN : 0982-1783

Référence électronique

Alessandro Stanziani, « Comment mesurer l'efficacité des institutions ? », *Histoire & mesure* [En ligne], XXX-1 | 2015, mis en ligne le 30 juin 2018, consulté le 03 juin 2022. URL : <http://journals.openedition.org/histoiremesure/5135> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/histoiremesure.5135>

Introduction

Comment mesurer l'efficacité des institutions ?

Depuis que l'économie des institutions a pris son essor au tournant des années 1960-1970, cette approche particulière a rencontré un très large succès non seulement en économie, mais aussi en histoire économique et sociale, voire en sociologie et en management. Suivant cette démarche, ce sont les institutions – institutions publiques, entreprises, etc. – plutôt que les marchés impersonnels, qui sont mises au cœur de l'analyse. Il a ainsi été possible de regarder d'un œil nouveau non seulement les marchés et les institutions précapitalistes en Europe, mais également dans d'autres régions du monde et sur la très longue durée, conduisant par exemple à une mesure de l'efficacité des terres communes au sein des communautés paysannes, des guildes et corporations ou encore de l'esclavage, des compagnies à charte et ainsi de suite. Cependant, ce succès intellectuel a aussi ses limites : si toutes les institutions et les formes économiques trouvent leur justification, alors comment expliquer leurs transformations, voire leur disparition et la formation de nouvelles institutions sans tomber dans une justification ex-post et un raisonnement circulaire (les institutions expliquent les institutions) ?

Dans le schéma néo-institutionnaliste, le passage d'un système à un autre s'explique par la plus grande efficacité de la nouvelle institution par rapport à la précédente, comme par exemple la propriété privée par rapport à la propriété commune. Cet argument exige néanmoins deux justifications : comment mesurer l'efficacité des institutions ? Et comment prouver que le changement institutionnel a été le fait de cette efficacité plus élevée ?

La large majorité de ces travaux n'adopte pas de démarche quantitative et, lorsqu'ils le font, ils sont obligés de passer par des proxies dont la légitimité reste souvent à justifier. L'efficacité de la propriété privée se mesure ainsi par la hausse des rendements après la privatisation des terres communes. C'est à partir de ce questionnement que nous avons décidé de demander à des auteurs travaillant sur des périodes et des régions différentes du

monde de préciser le rôle des institutions et des marchés dans leurs domaines respectifs : les corvées et le travail en France au XVIII^e siècle ; le crédit au Japon au XIX^e et XX^e siècle ; les services et les communications en URSS ; les institutions dans l'Afrique post-coloniale. Dans les pages qui suivent, nous commencerons par rappeler d'abord les hypothèses et apports principaux de l'économie néo-institutionnaliste ; nous examinerons ensuite plus en détail ses principales applications en histoire (économique en particulier). À partir de là, nous discuterons des méthodes sous-jacentes et en particulier de la tension entre modèles, sources et données. La deuxième partie de cette introduction discutera des principaux domaines qui feront l'objet des analyses historiques des institutions présentes dans ce numéro : la limite entre travail libre et travail forcé ; le rôle du crédit dans la modernisation du Japon ; les modalités de la planification et du calcul économique en URSS et, enfin, le rôle des institutions dans le développement de l'Afrique.

Institutions, histoire et théorie économique

Dans l'approche néo-classique traditionnelle, les institutions renvoient à l'aspect légal, en opposition à l'aspect économique proprement dit, identifié avec le « marché ». À partir des analyses d'Alfred Marshall et d'Arthur C. Pigou, les institutions publiques (l'État en particulier) ne sont censées intervenir que dans le cas d'imperfections du marché. En tout cas, le système économique ne peut aboutir à une solution optimale, correspondante à celle d'une économie parfaitement concurrentielle. Les institutions sont donc envisagées comme des variables exogènes permettant de corriger les imperfections du marché.

Elles ne le sont plus forcément dans l'approche néo-institutionnaliste ; il est possible de distinguer deux principales tendances au sein de cette orientation : d'une part, ceux qui — comme Douglass North¹ — identifient les institutions hors marché aux lois, règles et réglementation ; d'autre part, ceux qui — comme Oliver Williamson² — mettent l'accent sur les institutions privées, et notamment les entreprises. Ces deux courants s'inspirent du travail de Ronald Coase sur les coûts de transaction : selon cette approche, les institutions naissent justement en réponse à ces coûts, qu'elles permettent de faire baisser sans aboutir pour autant à une solution optimale que seul un marché parfaitement concurrentiel peut assurer. D'une certaine manière, il est possible d'affirmer que les coûts de transaction et les organi-

1. D. NORTH, 1981 ; D. NORTH & R. THOMAS, 1973 ; D. NORTH & B. WEINGAST, 1989.

2. O. WILLIAMSON, 1985.

sations sont d'autant plus importants que le marché concurrentiel est moins développé³.

Les différences entre les thèses néo-institutionnalistes et celles des néoclassiques peuvent se résumer ainsi : les premiers généralisent les imperfections du marché et avec elles la définition de l'« institution », qui ne se réfère plus seulement à l'État mais inclut toutes sortes d'organisations et de règles, y compris les institutions privées et les contrats. De ce fait, les institutions n'entravent pas forcément les marchés et l'efficacité économique, comme l'affirment les néo-classiques, mais, au contraire, permettent de les renforcer dans les cas où les « frictions » dues au fonctionnement du système sont importantes. Ainsi, Fogel montre que, face à des marchés encore peu développés, les politiques de stockage du blé adoptées par les autorités anglaises au xvi^e siècle auraient été nécessaires afin de garantir l'approvisionnement des villes⁴. La réplique néo-classique a consisté à montrer que les mesures de stockage et de vente des producteurs étaient rationnelles, car elles répondaient à l'objectif de maximiser le profit. De ce fait, la stabilisation des prix du blé et l'approvisionnement des villes auraient été moins le fait de l'action du gouvernement et du stockage du blé que de l'intégration progressive des marchés européens⁵.

Autrement dit, si l'on suit l'approche néo-classique, le marché et sa rationalité peuvent se développer dans n'importe quel contexte institutionnel ; l'État, les corporations et, de manière générale, des politiques arbitraires entravent les marchés et donnent vie à des solutions non optimales. Au contraire, les néo-institutionnalistes estiment que l'économie de marché concurrentielle constitue un cas particulier qui peut s'imposer de manière efficace seulement là où les échanges impersonnels du marché présentent des coûts de transaction inférieurs à toute autre forme d'organisation et d'échange. Dans tous les autres cas, les associations entre producteurs, les corporations, tout comme les lois et les règles régissant l'économie permettent de réduire les coûts de transaction et d'améliorer l'efficacité du système.

De ce fait, les comportements non concurrentiels ne sont pas forcément contraires au principe d'efficacité ; au contraire, les oligopoles et la concentration industrielle, ou bien les associations de commerçants, mais aussi la fragmentation des lopins, répondent à des soucis d'efficacité économique.

3. R. COASE, 1990.

4. D. FOGEL, 1992.

5. J. KOMLOS & R. LANDES, 1991.

De manière générale, cela équivaut à se demander si les institutions sont le résultat ou bien la source du comportement économique. Dans ses ouvrages successifs, North lui-même a privilégié tantôt l'une tantôt l'autre hypothèse, voire les deux à la fois. Comme toute démarche comparative, le néo-institutionnalisme exige une grille de lecture préétablie, censée être applicable à toutes sortes d'économies, du capitalisme japonais aux organisations commerciales médiévales. Cependant, cette approche finit par s'exposer au danger d'un raisonnement parfaitement circulaire : si les institutions existent, c'est parce qu'elles doivent quelque part répondre à un souci d'efficacité et à des imperfections de marché ; et si elles disparaissent, c'est parce qu'elles ne sont plus efficaces. En d'autres termes, la démarche néo-institutionnaliste a du mal à expliquer le rapport existant entre les changements institutionnels et les formes d'organisation du marché : si le marché est une institution et si le sujet économique essaie toujours de minimiser ses coûts de transaction, pourquoi passe-t-on d'une organisation et d'une institution à une autre ? De manière plus générale, est-il encore possible de distinguer le(s) capitalisme(s) des autres systèmes économiques et les formes différentes du capitalisme ?

Le développement historique des économies. Comparatisme vs histoire globale

Certains historiens de l'économie, tels que Landes, Jones et Clark, ont repéré dans la « culture » la véritable origine des différentes économies, qui seraient autrement tout à fait semblables du point de vue des lois de l'offre et de la demande et des institutions⁶. Les prouesses de l'Angleterre, de même que le retard de l'Afrique et de l'Asie, seraient ainsi le fait de leur « cultures » respectives. La culture « bourgeoise » anglaise aurait soutenu l'esprit d'initiative, l'accumulation et l'épargne, ainsi que l'innovation, sans oublier le sentiment de responsabilité collective et l'acceptation d'institutions publiques indépendantes.

De manière moins approximative, au cours des dernières années, de nombreux chercheurs se sont davantage intéressés aux liens entre dynamiques socio-économiques et institutions. Cette opération s'est faite en deux temps : certains ont contesté l'absence de croissance en Asie et en Chine en particulier avant le XIX^e siècle⁷. Ensuite, le décalage entre l'Europe et le reste du monde a été expliqué par d'autres variables que la « culture » et les mentalités. Ainsi, jusqu'au début du XIX^e siècle, certaines régions

6. D. LANDES, 2000 ; E. JONES, 2003 ; G. CLARK, 2007.

7. B. LI, 1998.

chinoises auraient enregistré le même taux de croissance que l'Angleterre ou la France. La grande divergence entre l'Europe et l'Asie serait donc moins liée aux institutions locales (absence de propriété à l'européenne, absence d'institutions représentatives, etc.) qu'au colonialisme européen, et en particulier à l'accès aux métaux, aux matières premières et aux marchés américains⁸. La force de l'Europe aurait été celle d'accéder aux ressources et aux marchés américains, africains et asiatiques. Inversement, le retard chinois et asiatique en général au *xix*^e siècle serait moins lié aux institutions de ces pays qu'à l'absence de politiques expansionnistes semblables à celles des Européens.

Cependant, des auteurs, tels que O'Brien, Maddison, Broadberry, Gupta – repris par Piketty – ont contesté les thèses révisionnistes à la Pomeranz et montré que l'écart entre la croissance européenne et celle de l'Asie était significatif dès le *xvi*^e siècle et que, dans ce cadre, la contribution des colonies aurait été moindre⁹. Ces différences s'expliquent par des innovations cumulées et répandues dès le *xii*^e siècle, par le rôle du commerce et des villes et, finalement, par les réformes institutionnelles anglaises auxquelles s'opposent le poids de la bureaucratie et l'État prédateur en Chine. À la différence de Pomeranz, ces auteurs mettent donc l'accent sur les institutions en tant qu'élément central du (sous)-développement.

Comme le fait Piketty pour les inégalités, le débat a donc mis l'accent sur deux aspects : d'une part, la tension entre institutions et marchés et, d'autre part, les données empiriques permettant de valider l'une ou l'autre approche. Ces deux aspects sont liés. Pomeranz et Allen partent de l'analyse des institutions en Chine et en Angleterre ; ils soulignent que les institutions chinoises ne limitaient pas le marché, mais qu'au contraire, elles étaient encore plus hostiles aux monopoles et aux terres communes que l'Angleterre même, ce qui, à leurs yeux, permet d'expliquer les très bonnes performances de la Chine jusqu'à la fin du *xviii*^e siècle. À ce moment, l'Europe se serait appuyée sur le colonialisme – traite des esclavages, coton américain – et sur les marchés et ressources américains. Ces éléments auraient permis au monde transatlantique de prendre le commandement de l'économie mondiale.

Les critiques de cette orientation – O'Brien, Broadberry – ont dès lors contesté ces éléments. Tout d'abord, les institutions chinoises n'étaient pas aussi concurrentielles : le contrôle local des impôts, la corruption, la

8. R. ALLEN et *al.*, 2011 ; K. POMERANZ, 2000.

9. S. BROADBERRY & B. GUPTA, 2006 ; P. O'BRIEN, 2010.

présence d'un État prédateur s'emparant des profits des marchands constituaient autant d'entraves au développement capitaliste. À l'appui de cet argument, ces auteurs ont avancé des chiffres montrant le retard clair de la Chine en termes de productivité, de rendement ou de niveau de vie, et ce dès le xvi^e siècle. O' Brien a également contesté la profitabilité de l'esclavage et du colonialisme : l'essentiel des profits anglais au xviii^e et au xix^e siècle seraient venus du marché domestique.

En défense de Pomeranz, Allen et surtout Parthasarathai ont souligné que les critiques de la grande divergence s'appuient sur les estimations de Maddison¹⁰, qui sont établies à partir de données des années 1990, ensuite extrapolées pour les périodes antérieures. Comme ces auteurs l'ont montré respectivement pour la Chine et pour certaines régions d'Inde, les résultats seraient profondément différents si les valeurs de références étaient celles du milieu du xix^e siècle. Dans ce cas, les écarts entre l'Europe et les principales régions d'Asie seraient moindres et l'argument de Pomeranz trouverait confirmation¹¹.

Enfin, Acemoglu, Johnson et Robinson avancent des chiffres et des approches intermédiaires. Le taux de croissance de l'Europe qu'ils estiment est supérieur à celui de l'Asie, même si les écarts se placent à mi-chemin entre ceux de Maddison et Broadberry, d'une part, Pomeranz et Allen de l'autre¹². Ces écarts s'expliquent en partie par des différences institutionnelles, en partie par l'expansion coloniale européenne, ces deux éléments étant liés. Comme le montre Acemoglu, le développement du commerce transatlantique aurait favorisé l'essor des institutions marchandes anglaises et les limites politiques imposées à la couronne et à l'aristocratie foncière.

La question reste donc de prouver le bienfondé de ces arguments sur le plan logique (quel est le schéma et/ou le modèle pertinent d'analyse) et empirique (en raison de l'imperfection des données, comment passer de corrélations ou d'analyses locales à des mécanismes causaux plus généraux). Commençons par le premier aspect, à savoir, les hypothèses et le modèle sous-jacents à la démarche néo-institutionnaliste : suivant cette approche, la naissance du capitalisme ne s'accompagne pas de celle d'une rationalité autre (la maximisation du profit), mais uniquement d'institutions et de formes organisationnelles nouvelles. C'est là une différence majeure par rapport aux approches de l'anthropologie et de la sociologie écono-

10. A. MADDISON, 2001.

11. R. ALLEN, 2009 ; P. PARTHASARATHAI, 2011.

12. D. ACEMOGLU et *al.*, 2002.

miques qui, depuis Polanyi, mettent l'accent sur l'existence de plusieurs formes de rationalité économique et d'échange. La minimisation des coûts de production constituait à la fois l'expression, la source et la conséquence principale de la grande transformation. La force de l'approche néo-institutionnaliste par rapport à celle de Polanyi est qu'elle brise une chronologie simpliste fondée sur un avant et un après et sur une généralisation du changement (la « grande transformation ») qui ne trouve finalement guère de correspondance dans les transformations historiques réelles. Cependant, par rapport à Polanyi, l'approche néo-institutionnaliste présente aussi une limite majeure : elle réduit les rapports hiérarchiques et de pouvoir à des problèmes de coordination parmi les acteurs. Or, que ce soit en France ou en Angleterre au XVIII^e et au XIX^e siècle, en Russie et au Japon au tournant du XIX^e et du XX^e siècle et encore de nos jours en Afrique, les sources mettent en lumière l'impact majeur de la dimension politique dans l'évolution des institutions. L'efficacité de ces dernières est, au mieux, un argument rhétorique, au pire, elle est tout à fait absente des changements institutionnels. Il faut donc faire attention à distinguer des éléments différents quoique liés : l'origine du changement institutionnel est autre chose que la question de son impact sur les dynamiques économiques. La première ne répond guère au souci d'efficacité, mais plutôt à une convergence occasionnelle d'intérêts divers, dont l'efficacité économique constitue une variable parmi d'autres. Comme le montre Lechevalier dans sa post-face, cet argument a été largement utilisé par la Banque mondiale et le FMI pour imposer certaines politiques aux pays en voie de développement.

Comme le modèle et les hypothèses, la mesure de l'efficacité du changement institutionnel reste également à préciser.

Sources et données du changement institutionnel

D'un côté, les modèles abstraits ainsi que les expérimentations empiriques ont tendance à oublier la complexité des relations sociales ainsi que l'appréhension difficile de la causalité historique. Mais, d'un autre côté, la déconstruction pure et simple des données quantitatives, telle qu'elle est souvent affirmée dans les sciences sociales, est insuffisante pour produire à elle seule une analyse articulée de la société et de son histoire. L'identification de la production des sources et de leur hiérarchie cognitive fait partie du bagage de l'historien et permet, par exemple, d'opérer une distinction entre « données » et sources.

De très nombreuses analyses néo-institutionnalistes – tout domaine confondu (histoire de l'Europe, des mondes coloniaux, des Amériques et de

l’Afrique, analyse sociologique et économiques) – se limitent à des affirmations qualitatives reliant l’évolution institutionnelle à tel ou tel changement économique. Nous avons également évoqué tout un ensemble d’études visant à quantifier ces relations, même si, le plus souvent, elles ont eu à faire à des données insuffisantes conduisant dès lors à un recours toujours problématique à des proxys. Dans ce cadre, les corrélations ont souvent fait office d’explications causales. Plus récemment, des nouveautés ont été introduites : les bases de données et la sophistication des méthodes économétriques ont permis en partie de dépasser cet obstacle¹³.

Dans leur article, Denis Cogneau et Yannick Dupraz soulignent précisément les dangers et les précautions à prendre pour ce genre d’exercice. La causalité fournie par une variation aléatoire est toujours locale, et en général fortement dépendante du contexte. Ces limites sont particulièrement importantes en Afrique où les données font souvent défaut. Les enquêtes menées par les institutions locales et par des organisations internationales s’ajoutent à celles que les chercheurs mènent sur place. Ces données sont produites à partir d’hypothèses différentes et le problème de leur cumulativité se pose. Le développement des bases de données rend possible l’accès à une quantité très importante de données ; cependant, ces dernières sont le plus souvent utilisées sans tenir compte des conditions de leur production et sans expliciter le modèle utilisé pour les agréger. Les discussions portent uniquement sur l’exactitude statistique et économétrique de l’opération, comme nous l’avons vu pour le débat sur la grande divergence. Des analyses visant à réintroduire une discussion critique des données en tant que sources seraient donc nécessaires¹⁴.

Les articles présentés dans ce numéro avancent des solutions possibles à ces problèmes. Ainsi, Denis Cogneau et Yannick Dupraz font le point sur les travaux qui ont discuté des relations entre institutions et économie en Afrique, en particulier pendant la période post-coloniale. Cette démarche permet de repérer les acquis, mais aussi les impasses de ces analyses pour un domaine essentiel tel que celui du développement en Afrique.

D’autres auteures, Anne Conchon écrivant sur la corvée en France, Larissa Zakharova sur les services publics en URSS, adoptent une démarche historienne et « internaliste » : au lieu de mesurer l’impact des changements institutionnels sur les variables proprement économiques, ces articles dé-

13. N. NUNN, 2009.

14. Au sein d’une bibliographie en expansion très rapide, voir par exemple : D. ARMITAGE & J. GUILDI, 2014 ; C. O’NEIL, 2014.

taillent la manière dont les acteurs eux-mêmes envisageaient ces questions et essayaient d'y répondre. Ces mesures avaient par la suite un impact majeur sur les politiques adoptées et sur les comportements des acteurs.

Enfin, Adrienne Sala étudie l'évolution des institutions de crédit au Japon au XIX^e et au XX^e siècle en mettant en évidence les orientations particulières des acteurs, les mesures adoptées et leur impact dans une démarche visant à conjuguer les préoccupations « internalistes » des historiens avec les questionnements « externalistes » des économistes, à savoir : une fois admis l'importance des catégories historiques et des valeurs des acteurs, comment évaluer les performances économiques dans tel ou tel domaine, en l'occurrence le crédit au Japon ?

Prises dans leur ensemble, ces approches offrent une palette de solutions méthodologiques possibles. Elles invitent également à se pencher sur des questions essentielles de l'historiographie et des sciences sociales en matière d'institutions et de dynamiques historiques de l'économie, comme la tension entre travail libre et travail forcé dans le développement capitaliste, l'importance du crédit et de ses formes, le rôle des services publics par rapport à celui des autres secteurs, la tension entre croissance et distribution, et, *in fine*, le rôle des institutions politiques dans le processus de « rattrapage » tel qu'il est conçu et se met en pratique en France au XVIII^e siècle (par rapport à l'Angleterre), au Japon à la fin du XIX^e siècle (par rapport à l'Occident), en URSS (au regard du système capitaliste) et dans l'Afrique (par rapport aux « pays du Nord »). Dans les pages qui suivent nous évoquerons brièvement ces points.

L'efficacité du travail salarié

Anthropologues, sociologues, historiens ont chacun à leur manière mis l'accent sur quelques aspects des relations de travail afin d'identifier la limite entre le travail « libre » et le travail « forcé » et l'esclavage en particulier. Le statut social (appartenance/exclusion du clan, de la famille, de la collectivité), la religion, le statut légal (forme de la dépendance, liberté de déplacement, transmission héréditaire de ces éléments), les conditions socio-économiques (dépendance, extraction non économique du surplus, coercition, etc.), les droits politiques et les droits juridiques (et judiciaires) ont été évoqués¹⁵. Plusieurs variables sont identifiées par les uns et par les

15. Nous nous limitons à citer quelques « classiques » dont les auteurs ont fourni certaines des définitions les plus représentatives de l'esclavage : A. TESTART, 2001 ; C. MEILLAS-SOUX, 1986 ; M. FINLEY, 1981 ; S. MEYER & I. KOPYTOFF, 1977 ; E. WILLIAMS, 1944 ; M. BUSH, 1996 ; S. ENGERMAN, 1999 ; M. KLEIN, 1993 ; O. PATTERSON, 1982 ; P. LOVEJOY, 1983.

autres sans qu'aucun consensus n'ait pu être dégagé. Nous avons proposé ailleurs une démarche autre : au lieu de prendre parti pour l'une ou l'autre définition générale du travail et du travail forcé, il convient de placer la limite entre travail libre et travail forcé dans des contextes historiques et institutionnels précis, de manière à comprendre pour quelles raisons, dans telle ou telle situation, cette limite a été conçue et mise en pratique d'une manière plutôt que d'une autre¹⁶. L'histoire de l'esclavage distingue souvent le monde « d'avant le XVIII^e siècle » et celui qui lui succède, ce dernier seulement étant censé remettre en discussion de manière radicale l'esclavage et le travail forcé. Le mouvement abolitionniste d'une part, la fin de l'Ancien Régime d'autre part, sont évoqués le plus souvent pour justifier cette chronologie¹⁷. Cet argument rencontre celui des historiens du travail (libre) qui mettent en évidence l'essor des formes contractuelles modernes avec l'industrialisation, la prolétarianisation et, bien entendu, les réformes juridiques, notamment en France et en Angleterre au XVIII^e et au XIX^e siècle¹⁸.

Cependant, ces dernières années, ces arguments ont été remis en discussion : les historiens de l'esclavage ont souligné l'évolution des systèmes esclavagistes avant même son abolition officielle et, inversement, la persistance de formes d'asservissement et d'esclavage après ces réformes. La condition des Noirs américains et celle des salariés « libres » dans les colonies sont portées à confirmation de cet argument. De même, les historiens du servage en Europe orientale ont souligné la décadence de ce système bien avant l'arrivée de Napoléon et des codes français¹⁹, tout comme les historiens français avaient montré l'évolution du servage médiéval avant les Lumières²⁰. Les uns et les autres ont aussi mis en évidence la persistance d'aspects d'asservissement et de domesticité après l'abolition officielle du servage²¹.

Des tendances nouvelles se sont manifestées aussi parmi les historiens du travail « libre » ; les historiens anglo-saxons ont souligné le caractère coercitif des normes britanniques et américaines en matière de travail (*Masters and Servants Acts*) jusque vers la fin du XIX^e siècle. De même, en France, la rupture entre le monde des corporations et l'Ancien Régime,

16. A. STANZIANI, 2014 ; 2104 ; 2010.

17. O. PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, 2004 ; D. B. DAVIS, 1975 ; S. DRESCHER, 1987.

18. A. COTTEREAU, 2002.

19. W. HAGEN, 2002 ; S. OGILVIE, 2005.

20. G. BOIS, 1980 ; G. DUBY, 1978 ; P. BONNASSIE, 1991 ; D. BARTHÉLEMY, 1992.

21. P. KOLCHIN, 1987.

d'une part, celui du travail libre, d'autre part, a été remis en discussion²². Plus en aval, l'essor des négociations collectives a été vu comme un changement important dans les relations de travail au moins égal à l'abolition des corporations ou à celle des corvées²³.

Dans ce cadre, l'analyse des corvées royales en France, sujet délaissé par l'historiographie, acquiert une importance centrale. Comme le montre Anne Conchon dans son article, le débat sur la corvée est important au xviii^e siècle, en vue des réformes éventuelles à apporter, mais aussi au xix^e et au xx^e siècle afin de montrer l'inefficacité des économies d'Ancien Régime et la nécessité historique de la révolution politique et économique. Anne Conchon analyse la manière dont les acteurs de l'époque regardent la corvée depuis l'origine ; de ce point de vue, l'analyse en termes d'injustice s'accompagne progressivement d'une analyse en termes de coûts et d'efficacité, suivant une démarche semblable à celle qu'on observe à la même époque, en France comme en Angleterre, à propos de l'esclavage.

L'aspect le plus intéressant est l'irruption de l'argument économique à partir de la seconde moitié du xviii^e siècle : la critique du servage et de l'esclavage se veut objective, faite à partir d'une mesure et non pas de seules considérations éthiques. Ce n'est pas un hasard si ces calculs sont avant tout le fait de physiocrates comme Dupont de Nemours : ce dernier se présente à cette époque comme l'un des plus fervents avocats du calcul économique en tant qu'outil non seulement de connaissance, mais aussi de prise de décision politique²⁴. Les disciples de Quesnay partagent plus largement l'idée que la réquisition en travail prélève un temps précieux sur celui qui pourrait être consacré au travail productif de la terre. La corvée est ainsi accusée non seulement de limiter les possibilités d'expansion agricole en hypothéquant du temps et en immobilisant des bras et des attelages, mais aussi de peser sur l'emploi en privant les paysans de l'opportunité de journées salariées. Ces critiques de la corvée s'appuient sur une hypothèse forte : le travail libéré par la corvée n'aurait eu aucun problème à trouver un emploi dans le secteur libre. Le problème est que le marché du travail était loin d'être parfaitement concurrentiel, des segmentations par région, par type de travail et qualification et par institutions jouant un rôle central. En réalité, la construction des réseaux routiers et des canaux en France montre bien que la corvée royale n'était pas forcément inefficace, au contraire. D'ailleurs, les mesures proposées par les ingénieurs des Ponts-et-Chaussées et leurs calculs des be-

22. P. MINARD, 1998.

23. C. DIDRY, 2002.

24. A. STANZIANI, 2014.

soins de main-d'œuvre et de son emploi tendent le plus souvent à confirmer cette hypothèse. À partir de là, il est possible pour l'historien d'envisager pour le cas français une possibilité déjà étudiée et désormais de plus en plus acceptée pour l'esclavage américain et pour le servage russe : leur abolition aura été moins le fait de considérations économiques que d'arguments moraux et d'intérêts politiques²⁵. Ceci non seulement du fait de la faiblesse politique relative de l'argumentaire économique par rapport aux considérations éthiques et religieuses, mais aussi parce que, objectivement, le travail esclave et servile n'était pas si inefficace en comparaison du travail salarié de l'époque²⁶. La remise en discussion du cas français par le biais de la corvée royale permet dès lors d'envisager différemment d'autres formes historiques de la relation entre institutions, marchés et politiques économiques, à commencer par le Japon.

Crédit et modernisation du Japon

Contrairement aux idées reçues, la spécificité du Japon ne consiste pas tellement en une simple adaptation du modèle occidental²⁷. Les transformations de la société et de l'économie japonaise ne commencent pas avec les réformes Meiji ; elles sont bien visibles dès le XVIII^e siècle, avec un essor des marchés, du commerce et de la proto-industrie²⁸. En particulier, le secteur textile se transforme sur le plan technique et dans ses localisations, en se déplaçant des villes (où le prix du travail était plus élevé) vers les campagnes. Comme dans plusieurs régions d'Europe occidentale à cette même époque, au Japon aussi la hausse de la production et de la productivité agricoles s'accompagne de celle de la demande en produits manufacturés²⁹. Cette dernière est satisfaite par une croissance intensive en travail de la manufacture. Finalement, le développement des activités agricoles et artisanales de la part des populations rurales soutiennent leur demande de produits manufacturés. Certains n'ont alors pas hésité à mesurer le niveau de vie au Japon à cette époque et à obtenir des résultats tout à fait comparables à ceux de l'Angleterre en termes d'espérance de vie et de niveau de vie³⁰.

25. S. DRESCHER, 1987.

26. A. STANZIANI, 2014.

27. O. SAITO, 1983 ; P. FRANKS, 2002.

28. P. FRANKS, 2004.

29. K. YAMAMURA, 1973 ; J. HALL *et al.*, 1981.

30. S. HANLEY, 1983.

Entre 1868 (début des réformes Meiji) et la Seconde Guerre Mondiale, les pouvoirs publics doivent gérer au niveau local une myriade de problèmes : surpopulation, instabilité des prix et des revenus, conflits entre propriétaires terriens et paysans, rareté des sources de financement. Les nouvelles formes d'institutions financières et bancaires coexistent avec les pratiques traditionnelles. L'article d'Adrienne Sala montre que l'ambition des gouvernements successifs est de concilier les besoins en investissement des nouveaux secteurs avec une certaine stabilité sociale, permettant, par exemple, de financer les paysans et les petites unités. Au tournant du xix^e et du xx^e siècle, au Japon, comme dans maints pays européens à cette même époque, l'essor du crédit social et coopératif vise précisément cet objectif. En réalité, pour les bureaucrates du gouvernement central qui soutiennent ces initiatives, il n'est pas seulement question de garantir un certain développement économique sans trop de tensions sociales, mais également d'accroître le contrôle central sur les sociétés et les marchés locaux et régionaux. Dans les réformes institutionnelles et les politiques publiques plus généralement, les préoccupations d'efficacité économique ne sauraient être disjointes des objectifs politiques.

Au Japon, au début du xx^e siècle, ces mêmes dynamiques se rencontrent sur le marché du travail, où, depuis le xviii^e siècle, l'attention est portée sur la présence au travail, l'emploi accru du facteur travail et, à partir de là, le recours au travail des femmes. Le passage de la production dispersée à la fabrique en passant par la mise en place de systèmes de protection sociale s'appuie sur ce rôle central du travail et de sa durée. Les entreprises cherchent progressivement à fidéliser la main-d'œuvre et à en préserver la santé et la productivité, mais en dehors de tout système public de protection sociale³¹.

Le problème est que ces formes de protection sociale au sein de l'entreprise tout comme les mécanismes de crédit en place ont du mal à faire face aux changements de l'économie mondiale, à commencer par les fluctuations majeures des prix des matières premières et des denrées de première nécessité. Au Japon, comme en France, en Europe et aux USA à la même époque, les débats sont vifs sur la manière de protéger les producteurs locaux et les consommateurs et salariés de ces fluctuations. Des mesures anti-spéculatives voient le jour sans toutefois trop d'efficacité³². Les institutions mises en place pour enrayer la spéculation ne sont guère plus efficaces. Pour quelles raisons ?

31. Sur ces points, voir A. CHIMOTO, 2010 et K. ENOKI, 2010.

32. Sur ces aspects, voir A. STANZIANI 2012.

La réponse de Adrienne Sala est que la hausse de l'endettement rural jusqu'en 1929 est le révélateur d'un manque d'action du gouvernement sur le plan social et économique qui se traduit notamment par un transfert de la demande de crédit productif des paysans vers des crédits attribués aux paiements des dépenses courantes. Ce n'est qu'à la suite des mouvements sociaux des années 1930 que des institutions de progrès social sont établies sur des fondements idéologiques défendus par quelques réformateurs sociaux, résultat d'une coordination entre les partis politiques et des hauts fonctionnaires. Ces avancées sociales démontrent donc l'existence d'un objectif commun de cohésion sociale partagé par le gouvernement et l'administration en vue de la militarisation du Japon. Il sera toujours possible de considérer, *ex-post*, ces mesures comme répondant à des soucis d'efficacité économique. Cependant, les sources auraient du mal à confirmer cette hypothèse. En réalité, entre 1890 et la Seconde Guerre mondiale, cette tension entre croissance économique et équilibre social est un phénomène mondial, présent au Japon comme aux USA, en Europe et même en Russie, avant et après la Révolution d'octobre.

Les institutions économiques en Russie et en URSS

En mobilisant la théorie des coûts de transaction et l'économie de l'information, le prix Nobel d'économie Joseph Stiglitz a mis en évidence les limites de l'équilibre purement marchand mais aussi les distorsions produites par la bureaucratie soviétique et par les économies administrées en général³³. Dans le cas de l'URSS, est-ce la faiblesse économique qui a conduit à son effritement politique ou, inversement, les institutions soviétiques ont-elles « ligoté » le marché et conduit inévitablement à l'effondrement de l'économie toute entière ?

L'histoire des institutions économiques soviétiques semble montrer que l'efficacité était non seulement loin d'être atteinte mais que souvent, elles ne figuraient même pas parmi les objectifs des politiques adoptées. En réalité, ce dernier point mérite d'être examiné de près. Dans son article consacré aux communications en URSS, Larissa Zakharova explore la conception que se font les économistes et les ingénieurs soviétiques censés mesurer l'efficacité des communications pendant le premier quinquennat (1928-1932). Les uns cherchent à évaluer les capacités des différentes infrastructures à traiter des échanges postaux, téléphoniques et télégraphiques d'un point de vue quantitatif. D'autres mettent au centre de leur attention la mesure de la demande de communications de la part des usagers et de l'ac-

33. J. STIGLITZ, 1994.

cessibilité des services. Les calculs des prix de revient prennent en compte la qualité des services.

En réalité ces débats renvoient aux discussions plus générales sur la planification : doit-elle accorder la priorité à la croissance ou à l'égalité, à l'industrie lourde ou à l'agriculture ou encore aux services ? L'égalité doit-elle se concevoir en termes de revenus, d'occupation ou encore de localisation (villes/campagne, Russie vs républiques soviétiques)³⁴ ?

Pendant les années 1920 et jusqu'au début des années 1930, deux versions de la planification se font face : d'un côté ceux qui, comme Bukharin, Kondrat'ev et Chayanov soutiennent une approche « historique » qui part de l'évolution passée de l'économie et des disponibilités actuelles afin de fixer les objectifs. D'un autre côté, Strumilin et certains économistes du Gosplan adoptent une approche dite téléologique : on fixe d'abord les objectifs et on vérifie ensuite de quelle manière mobiliser les ressources afin de les atteindre. Cette dernière orientation est reprise par des responsables politiques, dont Staline, afin d'imposer des contraintes lourdes aux travailleurs et à la population dans son ensemble, soumis à des formes extrêmes d'exploitation et où la limite avec le travail forcé s'estompe. Dans ce cadre, les communications sont vues comme une branche de l'économie nationale où les échanges sont équivalents à une production industrielle et doivent dès lors être rentables. Ces théories vont à contre-sens de l'idée d'un service public accessible à tous, dans la mesure où elles s'appuient pour la plupart sur les notions de profit et de rentabilité. La tension entre rentabilité et accessibilité, égalité et discrimination est au cœur de l'histoire des communications et de leurs politiques en URSS.

À côté des discussions des économistes autour des services et de leur évaluation économique (problème général de toutes les approches économiques), s'ajoutent en URSS des éléments propres à l'approche marxiste-soviétique. Tout d'abord, la théorie marxiste lie la production en valeur à la production matérielle ; elle a du mal à proposer une estimation de la valeur des services. Ensuite, dans le cas des communications en particulier, s'ajoute le problème politique du contrôle de l'information. Cette exigence creuse l'écart avec les exigences d'efficacité. Ces éléments réunis font l'originalité de l'histoire des communications en URSS ; comme le remarque Zakhharova, la réflexion sur les tarifs des communications montre bien le dilemme entre une conception de l'efficacité visant la satisfaction de la demande solvable et la nécessité de réguler les besoins et les usages en raison

34. A. STANZIANI, 1998.

du manque de lignes et d'équipements. Cette même question se retrouve dans les débats autour du (sous-)développement à l'époque post-coloniale, en Afrique en particulier.

Institutions et développement en Afrique

Avec la décolonisation, le débat économique et politique a porté sur le fait de savoir si le sous-développement était davantage lié à des contraintes institutionnelles (absence d'institutions démocratiques, de véritable protection de la propriété privée), à des « mentalités » locales ou bien au simple jeu de l'offre et de la demande. À l'époque de la guerre-froide et de la décolonisation, la confrontation entre les modèles capitalistes et socialistes portait les commentateurs à opposer, notamment dans le cas de l'Afrique, un développement « spontané » lié au marché et fondé sur des institutions prétendues universelles – le droit des brevets, de la propriété privée – à un modèle d'organisation planifiée. À partir des années 1960, ce débat s'est enrichi d'autres questions : la priorité à accorder à l'agriculture ou à l'industrie au sein des politiques publiques ; la possibilité de tenir compte, suivant Gershenkron, du « retard », et donc de la nécessité d'accorder un rôle moteur à l'État ; les tensions entre réformes institutionnelles, héritage colonial et normes locales. Les années 1970 ont ajouté une composante anthropologique à ces débats. Les significations multiples des marchés, suivant Polanyi et Geertz, des formes de rationalité économique (les débats autour de Chayanov) et dans ce cadre, l'importance de tenir compte des « mentalités » locales ont fait irruption dans les discussions et analyses du (sous-)développement. Avec le *cultural turn*, cette dernière orientation s'opposait radicalement aux suggestions des organisations internationales occidentales qui, elles, insistaient plutôt sur l'existence d'un *homo oeconomicus* présent partout dans le monde et que seules des politiques concurrentielles auraient pu faire émerger dans les anciennes colonies.

Avec la fin de la guerre froide, les notions de « sous-développement », de rationalités économiques multiples sont progressivement passées à l'arrière-plan et, pendant les années 1990, les orientations de la Banque mondiale et du FMI étaient les seules à l'œuvre. Certes, anthropologues et opposants à la pensée unique et à la globalisation essayaient de raviver les analyses en termes de mentalités et de valeurs locales. Cependant, avec le nouveau millénaire, cet argument a été progressivement remis en discussion même par les auteurs critiques des politiques de la Banque Mondiale. Suivant ces auteurs, l'accent mis sur les mentalités enfermerait l'Afrique dans

des préjugés à la limite du racisme et empêcherait de comprendre le rôle négatif de la corruption, de la violence et des contraintes institutionnelles en Afrique³⁵. En revanche, ce courant souligne l'importance de l'héritage institutionnel et plus généralement de l'histoire pour les politiques du développement. Le recours à l'histoire est devenu un des leitmotivs de la nouvelle économie du développement : l'impact du colonialisme et de la traite des esclaves sur les institutions africaines est alors mis en évidence. Dans tous ces cas, une économie de la prédation et des institutions visant à s'appropriier des ressources locales est à l'œuvre et tend à se perpétuer³⁶. Dans leur article, Denis Cogneau et Yannick Dupraz observent que la plupart des analystes du développement économique africain conviennent que les États contemporains ne correspondent pas, dans leur mode de fonctionnement comme dans leur action, à l'idéaltype d'un État-nation développeur, dont on fait un acteur essentiel des succès est-asiatiques. C'est ainsi à la lumière du paradigme néo-institutionnaliste qu'il faut comprendre l'intérêt récent porté à l'histoire de l'Afrique par les économistes. De nombreux auteurs ont ainsi mis en évidence l'héritage colonial lourd, en termes d'institutions, sur les mondes post-coloniaux. Ainsi, en Afrique, les anciennes colonies anglaises et françaises héritent d'institutions différentes, souvent à l'intérieur du même monde colonial (les institutions mises place par les Français au Sénégal sont différentes de celles en Côte d'Ivoire et en Algérie)³⁷. La lourdeur de cet héritage affecte les capacités de chacun de ces pays à faire face aux défis de l'indépendance et de la globalisation³⁸. Cogneau et Dupraz comparent les gestions britanniques et françaises, sur les cas de deux anciennes colonies allemandes partagées entre les deux vainqueurs de la Première Guerre mondiale, le Togo et le Cameroun. Les différences de politiques éducatives sont données comme responsables des évolutions divergentes de la scolarisation. Elles s'expriment dans le niveau des dépenses consenties, mais aussi dans l'implication et la subvention de l'enseignement missionnaire, dans les régions non islamisées.

*

Dans sa postface, Sebastian Lechevalier met l'accent sur certaines lacunes des approches néo-institutionnalistes, allant de la définition des institutions jusqu'à l'identification d'un cadre conceptuel plus général. Comme

35. E. SPOLAORE & R. WACZIARG, 2013.

36. N. NUNN, 2009.

37. E. HUILLERY, 2009.

38. K. SOKOLOFF & S. ENGERMAN, 2000 ; D. ACEMOGLU, S. JOHNSON & J.A. ROBINSON, 2001.

tous les auteurs du présent numéro, Lechevalier insiste aussi sur la nécessité de mettre en évidence la nature politique du débat sur les institutions. Suivant cette perspective, l'efficacité n'est qu'une variable parmi d'autres et son acceptation exprime un choix politique en soi. Ensuite, en tant qu'économiste, Lechevalier recherche un cadre général. C'est là un point important : la définition des institutions a été l'un des problèmes principaux de l'approche néo-institutionnaliste qui a fini par inclure dans cette catégorie toute sorte d'organisation, de norme, voire même de comportement. Entreprises, villages, état, marché, famille, tous sont des institutions au point qu'il devient difficile d'identifier ce qui ne l'est pas. À partir de ce même constat, de nombreux historiens, juristes et sociologues français avaient déjà suggéré, il y a quelques années, d'éviter de séparer les institutions des marchés, les deux étant co-substantiels. Les marchés n'existent jamais sans institutions et ces dernières ne s'imposent pas dans un vide politique, social et économique³⁹.

Cette posture conduit à adopter une orientation résolument « internaliste » : les définitions des institutions sont celles qu'en donnent les acteurs eux-mêmes et elles changent dès lors dans l'espace et dans le temps. Cependant, les sciences sociales et l'économie répliquent à ces attitudes historiennes en considérant que, par ce biais, toute comparaison devient impossible. C'est là, encore de nos jours, toute la tension entre histoire connectée et histoire comparée : la première considère que les circulations et comparaisons elles-mêmes doivent s'inscrire dans des contextes intellectuels et historiques précis. Cette posture produit des descriptions fines mais elle a souvent du mal à identifier des chronologies et surtout à passer d'une description (comment) à une véritable problématique (pourquoi) des phénomènes étudiés. En réalité, il est important de distinguer deux éléments différents dans cette dernière posture : la recherche des pourquoi n'est pas forcément synonyme de normativité. Cette dernière exigence est indispensable aux économistes et Lechevalier fait donc bien de la souligner. En même temps, en histoire, y compris en histoire comparée, la dimension normative n'est pas nécessaire. Elle peut être remplacée par une heuristique dans laquelle les schémas et modèles servent moins à proposer des solutions qu'à avancer des interrogations pertinentes.

Finalement, même dans le cadre des politiques économiques, il ne faut pas oublier l'importance, chez les économistes hétérodoxes, de la démarche régulationniste évoquée par Lechevalier ; cependant, elle se trouve confrontée de nos jours non seulement aux approchés néo-libérales, mais aussi aux

39. A. STANZIANI, 2007.

tentatives de certains de sortir précisément de cette confrontation entre néo-libéralisme et régulationnisme. Ni plus ni moins que le libéralisme, l'État social voyage mal dans le temps comme dans l'espace : les solutions adoptées en Angleterre ou en France à l'issue de la Seconde Guerre mondiale semblent non seulement difficiles à conserver en l'état en Europe aujourd'hui, mais elles ont montré toutes leurs limites au moment de la décolonisation, et jusqu'à nos jours, dans plusieurs pays d'Afrique, d'Amérique latine et en Inde. En Afrique comme en Inde, les tentatives de transplanter l'État social à l'europpéenne ont donné vie à des résistances non seulement de la part des élites locales, mais même des travailleurs.

Toute réponse à ces questions relève non seulement des modèles économiques, mais aussi des autres variables mentionnées, à savoir les formes du politique et de la souveraineté et, dès lors, des échelles de l'intervention. L'interpénétration entre normes et marchés évoquée plus haut conduit à envisager une interaction forte entre institutions, marchés et sociétés, dans laquelle les acteurs économiques et sociaux s'approprient eux-même des outils institutionnels, sans qu'il y ait une simple opposition entre le « haut » et le « bas ». Les mobilisations des sociétés civiles, les ONG, mais aussi les approches microéconomiques et comportementalistes au sein de l'économie du développement (par exemple chez Esther Duflo)⁴⁰ offrent des perspectives intermédiaires qu'il vaudra la peine de prendre en considération. Qu'il s'agisse de santé publique, de crédit ou d'emploi, les acteurs locaux prennent des décisions s'appuyant sur les valeurs et équilibres locaux, tout en étant désormais inscrits dans des dynamiques globales. Dès lors l'attention n'est pas portée sur les sources de la croissance mais plutôt sur les politiques à adopter pour que cette dernière profite au plus grand nombre.

Alessandro Stanziani

Centre de Recherches Historiques

EHESS/CNRS

190 avenue de France

75 013 – Paris

E-mail : alessandro.stanziani@ehess.fr

40. A. BANERJEE & E. DUFLO, 2011.

Bibliographie

- ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon & ROBINSON, James, "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *American Economic Review*, 91(5), 2001, p. 1369-1401.
- , "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution", *The Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 2002, p. 1231-1294.
- ALLEN, Robert, *The British Industrial Revolution in Global Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009.
- , BASSINO, Jean-Pascal, MA, Debin, MOLL-MURATA, Christine & VAN ZANDEN, Jan Luiten, "Wages, Prices, and Living Standards in China, 1738-1825 in Comparison with Europe, Japan and India", *Economic History Review*, 64(1), 2011, p. 8-38.
- ARMITAGE, David & GUILDI, Jo, *The History Manifesto*, Cambridge, Cambridge University Press, 2014.
- BANERJEE, Abhijit & DUFLO, Esther, *Poor Economics*, New York, Public Affairs, 2011.
- BARTHÉLEMY, Dominique, « Qu'est-ce que le servage en France, au XI^e siècle ? », *Revue historique*, 287, 1992, p. 255-260.
- BOIS, Guy, *La crise du féodalisme*, Paris, Presses de Sciences-Po, 1980.
- BONNASSIE, Pierre, *From Slavery to Feudalism*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.
- BROADBERRY, Stephen & GUPTA, Bishnupriya, "The Early Modern Great Divergence: Wages, Prices and Economic Development in Europe and Asia, 1500-1800", *The Economic History Review*, 59(1), 2006, p. 2-31.
- BUSH, Michael (dir.), *Serfdom and Slavery*, New York et Londres, Longman, 1996.
- CHIMOTO, Akiko, « Histoire de la loi sur les fabriques de 1911 », in Alessandro STANZIANI (dir.), *Le travail contraint en Asie et en Europe, XVII^e-XX^e siècles*, Paris, éditions de la MSH, 2010, p. 71-92.
- CLARK, Gregory, *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*, Princeton, Princeton University Press, 2007.
- COASE Ronald, *The Nature of the Firm*, 1973, reprint; *The Firm, the Market and the Law*, Chicago, University of Chicago Press, 1990.
- COTTEREAU, Alain, « Droit et bon droit. Un droit des ouvriers instauré, puis évincé par le droit du travail, France, XIX^e siècle », *Annales*, 57(6), 2002, p. 1521-1557.
- DAVIS, David Brion, *The Problem of Slavery in the Age of Revolution, 1770-1823*, Ithaca, New York, Cornell University Press, 1975.
- DIDRY, Claude, *Naissance de la convention collective, débats juridiques et luttes sociales en France au début du 20^e siècle*, Paris, éditions de l'EHESS, 2002.
- DRESCHER, Seymour, *Capitalism and Antislavery*, Oxford University Press, 1987.
- DUBY, Georges, *Les trois ordres ou l'imaginaire du féodalisme*, Paris, Gallimard, 1978.
- ENGERMAN, Stanley (dir.), *Terms of Labor. Slavery, Freedom and Free Labor*, Stanford, University Of Carolina Press, 1999.
- ENOKI, Kazue, « Le temps de travail dans l'industrie moderne de la filature de la soie »,

- in Alessandro STANZIANI (dir.), *Le travail contraint en Asie et en Europe, xviii^e-xx^e siècles*, Paris, éditions de la MSH, 2010, p. 121-146.
- FINLEY, Moses, *Esclavage moderne et idéologie antique*, Paris, Éditions de minuit, 1981.
- FOGEL, Dan, "Second Thoughts on the European Escape from Hunger: Famines, Chronic Malnutrition, and Mortality Rates", in Gustavo DE SANTIS, Massimo LIVI BACCI, *Nutrition and Poverty in the Developing World*, Oxford, Clarendon Press, 1992, p. 243-286.
- FRANCK, Penelope, "Rural Industry, Growth Linkages, and Economic Development in Nineteenth Century Japan", *The Journal of Asian studies*, 61, 1, 2002, p. 33-55.
- , *Rural Economic Development in Japan*, London, Routledge, 2004.
- HAGEN, William, *Ordinary Prussians: Brandenburg Junkers and Villagers, 1500-1840*, Cambridge, Cambridge University press, 2002.
- HALL, John et al. (dir.), *Japan before Tokugawa: Political Consolidation and Economic Growth, 1500 to 1650*, Princeton, Princeton University Press, 1981.
- HANLEY, Susan B., "A High Standard of Living in Nineteenth Century Japan: Fact of Fantasy?", *Journal of economic history*, 43, 1983, p. 183-192.
- HUILLERY, Elise, « History Matters: The Long-Term Impact of Colonial Public Investments in French West Africa », *American Economic Journal*, 1(2), 2009, p. 176-215.
- JONES, Eric, *The European Miracle*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.
- KLEIN, Martin, *Breaking the Chains. Slavery, Bondage and Emancipation in Modern Africa and Asia*, the University Of Wisconsin Press, 1993.
- KOLCHIN, Peter, *Unfree Labor: American Slavery and Russian Serfdom*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1987.
- KOMLOS, John & LANDES, Richard, "Anachronistic Economics: Grain Storage in Medieval England", *Economic history review*, XLIV/1, 1991, p. 36-45.
- LANDES, David, *Richesse et pauvreté des nations*, Paris, Albin Michel, 2000.
- LI, Bozhong, *Agricultural Development in Jiangnan*, New York, St Martin's Press, 1998.
- LOVEJOY, Paul, *Transformations in Slavery: A History of Slavery in Africa*, Cambridge, Cambridge University press, 1983.
- MADDISON, Angus, *The World Economy, A Millennial Perspective*, Paris, OCDE, 2001.
- MEILLASSOUX, Claude, *Anthropologie de l'esclavage*, Paris, PUF, 1986.
- MEYER, Susan & KOPYTOFF, Igor (dir.), *Slavery in Africa: Historical and Anthropological Perspectives*, Madison, University Of Wisconsin Press, 1977.
- MINARD, Philippe, *La fortune du colbertisme*, Paris, Fayard, 1998.
- NORTH, Douglass, *Structure and Change in Economic History*, New York, W.W. Norton, 1981.
- NORTH, Douglass & ROBERT, Thomas, *The Rise of Western Civilization: A New Economic History*, Cambridge, Cambridge University Press, 1973.
- NORTH, Douglass & WEINGAST, Barry, "Constitution and Commitment: the Evolution of Institution Governing Public Choice in 17th century England", *The Journal of Economic History*, 49(4), 1989, p. 803-832.
- NUNN, Nathan, "The Importance of History for Economic Development", *American*

- Economic Review*, 1(1), 2009, p. 65-92.
- O'BRIEN, Patrick, review of "Ten Years of Debates on the Origin of the Great Divergence", 2010 <http://www.history.ac.uk/reviews/review/1008>.
- O'NEIL, Cathy, *On Being a Data Skeptic*, Beijing, Cambridge, O'Reilly, 2014
- O'NEIL, Sheilagh, « Communities and the Second Serfdom in Early Modern Bohemia », *Past and Present*, 187, 2005, p. 69-119.
- PARTHASARATHI, Prasan, *Why Europe Grew rich and Asia did not. Global Economic Divergence, 1600-1850*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011.
- PATTERSON, Orlando, *Slavery and Social Death: A Comparative Study*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.
- PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, Olivier, *Les traites négrières*, Paris, Gallimard, 2004.
- POMERANZ, Kenneth, *The Great Divergence*, Princeton, Princeton University Press, 2000.
- SAITO, Osamu, "Population and the Peasant Family Economy in Proto-Industrial Japan", *Journal of family history*, 8 (1), 1983, p. 30-43.
- SOKOLOFF, Kenneth & ENGERMAN, Stanley, "History Lessons: Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World", *Journal of Economic Perspectives*, 14, 2000, p. 217-232.
- SPOLORE, Enrico & WACZIARG, Romain, "How Deep are the Roots of Economic Development?", *Journal of economic literature*, 51(2), 2013, p. 325-369.
- STANZIANI, Alessandro, *L'économie en révolution. Le cas russe, 1870-1930*, Paris, Albin Michel, 1998.
- (dir.), *Dictionnaire historique de l'économie-droit*, Paris, LGDJ, 2007.
- (dir.), *Le travail contraint en Asie et en Europe, xvii^e-xx^e siècles*, Paris, MSH, 2010.
- (dir.), *Labour, Coercion and Economic Growth in Eurasia, 17th-20th centuries*, Leiden, Brill, 2012.
- , *Rules of Exchange. French Capitalism in Comparative Perspective, 18th-20th Centuries*, Cambridge, Cambridge University Press, 2012 (nouvelle édition 2014).
- , *Bondage. Labor and Rights in Eurasia, 17th-20th Centuries*, New York, Berghahn, 2014.
- STIGLITZ, Joseph, *Whither socialism?*, Harvard, MIT Press, 1994.
- TESTART, Alain, *L'esclave, la dette et le pouvoir*, Paris, éditions Errance, 2001.
- WILLIAMS, Eric, *Capitalism and Slavery*, Chapel Hill, University Of North Carolina Press, 1944.
- WILLIAMSON, Oliver, *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The free Press, 1985.
- YAMAMURA, Kozo, "Toward a Re-Examination of the Economic History of Tokugawa Japan, 1600-1867", *Journal of economic history*, 33, 1973, p. 509-546.