
DIDIER CHABAUD

GREGOR – IAE Paris Business School

JEAN-FRANÇOIS SATTINPRISM Sorbonne – Univ. Paris 1 Panthéon
Sorbonne

Institutions matter... et après ?

L'apport de Douglass Cecil North aux sciences de gestion

Le prix Nobel obtenu en 1993 par Douglass C. North a récompensé le parcours d'un économiste atypique. Si ses travaux ont permis d'ouvrir l'économie à l'analyse institutionnelle, ils ont eu une influence notable dans les sciences de gestion. Ses analyses permettent aujourd'hui de questionner le domaine de validité des outils couramment utilisés en management stratégique, tout en ouvrant de nouvelles perspectives à l'étude des dynamiques entrepreneuriales et du management public dans les différents pays.

« Institutions Matter ». Tel est sans doute le message fondamental du prix Nobel d'économie 1993, Douglass Cecil North (1920-2015). Si ce message relève aujourd'hui d'une forme d'évidence, il convient d'avoir conscience du parcours qui a été nécessaire pour faire reconnaître l'importance des institutions, et leur rôle dans le développement économique. Retracer ce parcours permettra de cerner combien il est difficile de construire une pensée originale, mais aussi de montrer l'intérêt de ce travail pour les sciences de gestion.

De fait, la connexion entre « institutions et gestion » a sans doute pris du temps à se développer. Depuis « l'invitation au dialogue » lancée sur cette thématique par Isabelle Huault (2004) dans le contexte francophone¹, les travaux se sont multipliés et l'on perçoit dans de nombreux domaines un intérêt pour les institutions. Nous proposons de cerner la façon dont l'œuvre de Douglass North a pu contribuer à ce développement, en retraçant son impact sur les sciences de gestion, et les prolongements qu'il a nourris en matière de stratégie, et de dynamique entrepreneuriale.

I – LE PARCOURS TRANS-DISCIPLINAIRE D'UN ÉCONOMISTE ATYPIQUE

Le parcours de Douglass Cecil North est celui d'un économiste « à l'insatiable curiosité »² contrarié par les limites inhérentes à sa discipline d'origine. Son objectif

a toujours été de trouver des réponses à une question complexe, celle des sources de la croissance économique (North, 1997, p. 3). Cet objectif l'a conduit, au cours de sa carrière, à questionner de façon récurrente la portée et les limites de ses résultats. Il a ainsi, successivement, remis en cause les postulats de l'économie marxiste puis néoclassique, avant de développer une approche pluridisciplinaire particulièrement féconde.

Ses premiers travaux (1950-1971) relèvent du paradigme néoclassique et montrent, dans une perspective historique, comment les institutions prennent une part prédominante dans la fonction de production macro-économique à côté des facteurs plus traditionnels (travail, capital, technologie). Très influencé par les économistes de l'école de Chicago³ (Klein et Daza, 2010), il participe durant cette période, en tant que co-éditeur du *Journal of Economic History*, à la « révolution cliométrique » (appelée aussi *New Economic History*) qui systématise l'application des outils économiques et statistiques à l'analyse des faits historiques. Cette démarche permet de faire évoluer l'histoire économique d'une approche inductive à une démarche déductive (McClelland, 1975) et a généré, de l'aveu même de ses détracteurs, de nombreuses corrections relatives à l'interprétation des faits historiques (Libecap *et al.*, 2008).

Sans surprise, North retient alors l'hypothèse d'agents rationnels et maximisateurs, qui évoluent vers des institutions naturellement efficaces en poursuivant une

1. Cet ouvrage a été, notamment, relayé par des numéros spéciaux de la revue *Management International* portant sur les approches néo-institutionnelles autour de D.C. North (2005, dir. P.-Y. Gomez et B. Gauthier) et des approches sociologiques institutionnelles (2006, dir. A. Desreumaux et T. Hafsi).

2. <https://theconversation.com/in-memoriam-douglass-cecil-north-un-prix-nobel-a-linsatiable-curiosite-52736>.

3. F. Gordon, G. Becker, F.A. Hayek, Y. Barzel notamment.

analyse coûts-bénéfices. La définition adéquate et la protection des droits de propriété sont des conditions nécessaires et suffisantes à la croissance et au développement. Les institutions sont alors intégrées à l'analyse uniquement sous la forme de données statistiques. Dans un article qui traite des gains de productivité dans la pêche maritime depuis 1600, [North \(1968\)](#) suggère ainsi pour la première fois que les institutions prennent une part prédominante dans la croissance économique au détriment de la technologie, remettant ainsi en cause l'interprétation traditionnelle proposée jusqu'alors par les théoriciens de la croissance, qui considéraient que les « résidus » des fonctions macro-économiques étaient dus au progrès technique ([Solow, 1956](#) ; [Denison, 1967](#) ; [North, 1993](#))⁴.

Cette intuition est reprise et développée dans deux ouvrages, coécrits avec L. Davis et P. Thomas, *Institutional Change and American Economic Growth* ([Davis et North, 1971](#)) et *The Rise of the Western World* ([North et Thomas, 1973](#)). [Davis et North \(1971\)](#) reprend le chantier initié en 1961 avec *The Economic Growth of the United States 1790-1860* ([North, 1961](#)) et confirme l'importance des facteurs institutionnels sur la croissance américaine à partir d'une analyse historique de grande ampleur. L'ouvrage de 1973 étend encore l'analyse proposée, et montre empiriquement que les économies ont évolué de façon différente dans l'espace et dans le temps, même après avoir contrôlé le facteur technologique. Le progrès technologique n'est plus alors vu comme un facteur de croissance, mais bien

comme la résultante d'une croissance principalement conditionnée par les caractéristiques institutionnelles de l'environnement étudié.

Par ailleurs [North et Thomas \(1973\)](#) s'attaque pour la première fois à la question de la persistance des institutions inefficaces dans certains pays, en y apportant toutefois des réponses qui ne remettent pas fondamentalement en cause le modèle néoclassique sur lequel repose la construction intellectuelle de leur travail. La persistance d'institutions inefficaces peut ainsi provenir soit de la présence d'externalités entre les agents et de problèmes de *free riding*, notamment au niveau de la rémunération des innovateurs, soit d'un déséquilibre de pouvoir entre eux qui conduit les dirigeants à maximiser leur bien-être à court terme au détriment du bien-être à long terme du pays considéré ([North et Thomas, 1973](#), p. 7).

Les travaux ultérieurs avec John Wallis ([Wallis et North, 1986](#) ; [North et Wallis, 1988](#)) approfondissent l'analyse des coûts de transaction au niveau global. [Wallis et North \(1986\)](#) modélisent les coûts de transaction au niveau national en en spécifiant les déterminants technologiques et institutionnels. Les auteurs mettent l'accent sur les ressources consacrées au « secteur des transactions », en soulignant que leur part est passée d'environ un quart du PNB en 1870 à plus de la moitié en 1970 (p. 120). Le pourcentage des salariés employés dans des départements achats et marketing ou comme managers, superviseurs, ou employés a cru de 3 à 25 % dans

4. Le terme de « résidu » renvoie au fait que c'est la part de la croissance qui n'est pas expliquée par les facteurs de production traditionnels... Ce « résidu » représente entre le tiers et la moitié de la croissance observée selon les études !

les mines, 4 à 30 % dans l'industrie, et de 13 à 18 % dans les transports et de 6 à 28 % dans les services (Wallis et North, 1986, p. 107-108). Mais, et c'est là l'essentiel, le développement du secteur des transactions a permis de sécuriser les échanges et l'exécution des contrats, et ainsi faciliter le développement des économies.

Il est toutefois très vite apparu à D.C. North que ses explications n'avaient qu'une portée limitée : les institutions « efficaces » étaient l'exception plutôt que la règle dans le monde. Il s'est alors interrogé sur les fondements théoriques et méthodologiques de ses précédents travaux qui, de par leur orientation néoclassique, ignoraient la majeure partie des influences politiques culturelles, ainsi que des normes sociales (Chabaud, 2004). L'hypothèse selon laquelle les droits de propriété, et de façon plus générale les institutions, doivent automatiquement évoluer afin de permettre aux agents de bénéficier des gains à l'échange potentiellement présents lui semble alors de moins en moins convaincante. L'ouvrage *Structure and Change in Economic History* (North, 1981) constitue une rupture dans le parcours intellectuel du chercheur. North s'attache désormais plus à expliquer les relations entre les institutions et le développement économique qu'à appliquer des modèles théoriques sur des données historiques. Par ailleurs, il sort du cadre d'analyse traditionnel des choix rationnels afin de définir le concept d'idéologie⁵, qui définit l'étendue des possibles en matière de changement institutionnel (Hirsch et Lounsbury, 1996). Les individus se basent toujours sur un calcul économique, mais l'idéologie vient altérer leurs préférences en

y introduisant une dimension sociale, qui peut orienter leur choix d'une façon difficilement modélisable dans le cadre d'analyse proposé par l'individualisme méthodologique (e.g. Hardin, 1968).

Le concept d'idéologie est ensuite repris et approfondi dans son ouvrage majeur *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (North, 1990). Les sources de la croissance économique reposent toujours sur des institutions qui fournissent des incitations aux agents économiques, par la façon dont elles définissent et font respecter les droits de propriété. Mais North s'inscrit alors clairement dans une perspective de rationalité limitée (Simon, 1986) afin de mettre en exergue les dimensions psychologiques et sociales des choix des individus. L'idéologie est alors vue comme un ensemble de forces morales et éthiques qui, à la fois, simplifie les processus de choix des individus au quotidien (interprétée comme un *economizing process*) et limite leur champ décisionnel en définissant clairement une frontière entre ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas. La nature profondément statique (*sticky*) des institutions formelles et informelles (y compris l'idéologie) peut alors bloquer des mécanismes d'évolution institutionnelle apparemment bénéfiques à l'ensemble de la société, et conduire à la persistance d'arrangements institutionnels sous optimaux dans le long terme (North, 1991, 1994). La nature statique des croyances et des institutions en place permet notamment de comprendre pourquoi certains pays restent bloqués dans le sous-développement, et pourquoi les politiques volontaristes de développement basées sur

5. Entendu comme un ensemble de croyances et de valeurs partagées au sein d'une communauté d'individus.

du *benchmarking* institutionnel se révèlent au final si peu efficaces (Munger, 2016). North évolue ensuite vers l'analyse comportementale et la psychologie en continuant à interroger les facteurs prédéterminants aux décisions des individus (Chabaud *et al.*, 2005a). Dans *Understanding the Process of Economic Change* (2005), il suggère que les croyances des individus, et donc leur idéologie, est déterminée par des modèles mentaux (Denzau et North, 1994) hérités du passé et qui conditionnent à la fois leur vision du monde et leur processus d'apprentissage. Ceci explique que l'idéologie, et les normes sociales qu'elle sous-tend, soit relativement longue à évoluer au sein d'une société. Celle-ci va donner à la fois une base rationnelle à l'interprétation du monde pour les individus, et susciter des émotions qui orientent les actions des individus au-delà de tout cadre rationnel. Les évolutions de l'environnement institutionnel sont par ailleurs contraintes par les institutions formelles héritées du passé, et par les organisations existantes dont elle a permis le développement et qui trouvent un avantage à sauvegarder l'ordre institutionnel actuellement en place (North, 2005, p. 157).

Dans son dernier ouvrage *Violence and Social Orders*, coécrit avec J. Wallis et B. Weingast (North *et al.*, 2009), North revient sur ce dernier point et aboutit à la conclusion que l'État ne peut évoluer qu'en marchandant la violence. Le passage d'une société contrôlée par une élite (définie comme *closed-access order*), à une société où le pouvoir est plus largement partagé au sein de la population du fait de valeurs communes promouvant l'égalité citoyenne (sous une forme démocratique par exemple, définie comme *open-access order*) peut être

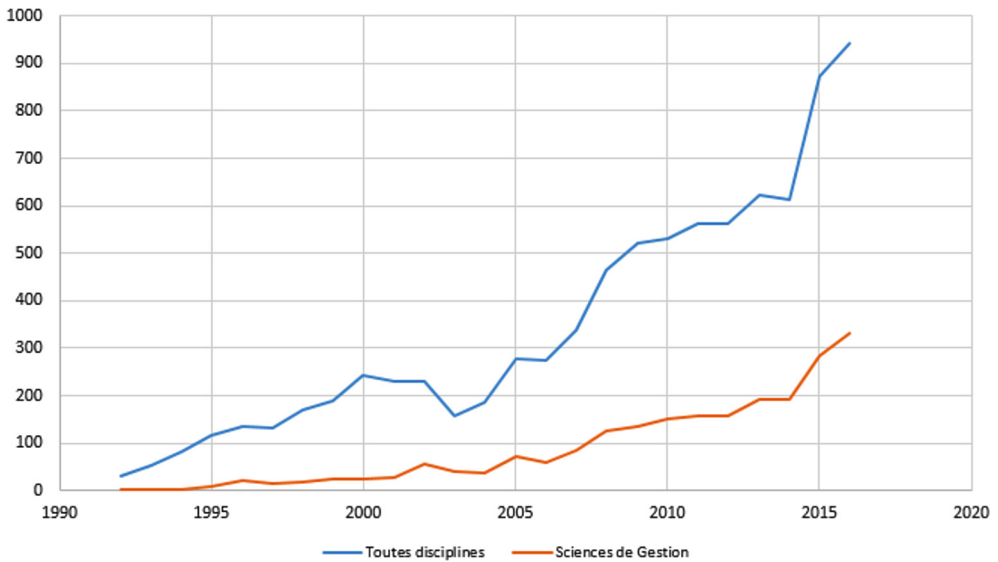
désirable d'un point de vue économique et social mais compliqué à négocier en pratique. D'une part, parce que dans une optique de bien-être, il conviendrait d'indemniser l'élite à la mesure de ses renoncements, ce qui en pratique est très difficile à mettre en œuvre. D'autre part, parce que les engagements pris en ce sens sont difficilement crédibles, car ils pourraient facilement être dénoncés une fois que le pouvoir aurait changé de mains. Ceci explique la persistance d'arrangements institutionnels sous optimaux dans certains pays, qui peuvent par contrecoup accuser un déficit de croissance de façon structurelle sur le long terme.

II – DOUGLASS C. NORTH ET L'ANALYSE INSTITUTIONNELLE : UNE POSTÉRITÉ EFFECTIVE EN SCIENCES DE GESTION

Le prix Nobel obtenu par Douglass C. North en 1993 est venu récompenser les efforts déployés par le chercheur en matière d'analyse institutionnelle, tout en donnant un écho certain à son œuvre. Il est remarquable que l'approche pluridisciplinaire promue par North durant toute sa carrière lui a permis de rayonner bien au-delà des frontières traditionnelles de l'économie, et d'irriguer notamment les sciences de gestion.

L'étude de la littérature montre comment les auteurs se sont appropriés les problématiques institutionnelles et l'ont intégré dans les différents domaines des sciences de gestion. Nous proposons d'étudier ce point à partir d'une étude des citations par auteur, en utilisant le service *Web of Science* développé par *Thomson Reuters*. Douglass North y totalise 22 064 citations

Figure 1 – Évolution comparée des citations de l’ouvrage *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* en sciences de gestion



Source : Web of Science.

sur l’ensemble de sa carrière, dont 4 116 en sciences de gestion (18,65 %)⁶. Plusieurs points saillants apparaissent à ce titre.

Le positionnement de D.C. North ainsi que son objet de recherche ont beaucoup évolué au cours du temps, ce qui explique que son œuvre soit inégalement valorisée. Ses premiers travaux (avant 1981) semblent ainsi moins mobilisés que ses derniers écrits, avec un effet encore plus marqué en sciences de gestion que dans les autres disciplines⁷. North semble par ailleurs plus

connu pour ses ouvrages que pour ses différents articles de recherche en sciences de gestion, avec une place centrale dédiée à l’ouvrage *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (1990), qui définit pour la première fois le champ d’analyse de l’économie institutionnelle et qui à lui seul totalise 2 462 citations en gestion. La dynamique des citations annuelles de cet ouvrage semble par ailleurs avoir un profil similaire à celui des autres disciplines. Il reste actuellement en croissance constante (figure 1), ce qui confirme

6. Le domaine des sciences de gestion est défini par le regroupement des catégories *business* et *management* dans *Web of Science*. Nous utilisons le service *Core Collection* qui référence uniquement les revues ayant des standards éditoriaux jugés suffisants.

7. 2 401 citations au total pour les travaux jusqu’en 1980 dont 285 (11,87 %) en sciences de gestion.

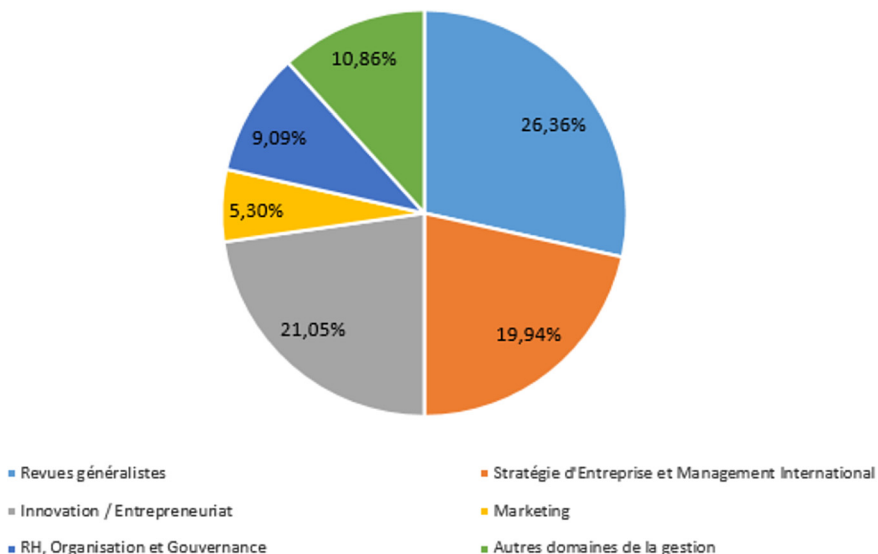
l'actualité et la pertinence des analyses qui y sont proposées pour notre discipline.

Tous les domaines des sciences de gestion ne sont bien évidemment pas impactés de la même façon par l'œuvre de D.C. North. Nous avons tenté de classer les revues qui ont publié un article citant l'ouvrage de 1990 par domaine de recherche en sciences de gestion, en nous inspirant de la classification Fnege (figure 2). L'analyse institutionnelle semble particulièrement plébiscitée dans les domaines de la stratégie et du management international, ainsi qu'en innovation et en entrepreneuriat, les problématiques liées à la gouvernance notamment dans une perspective de management public n'étant pas non plus absentes de la réflexion.

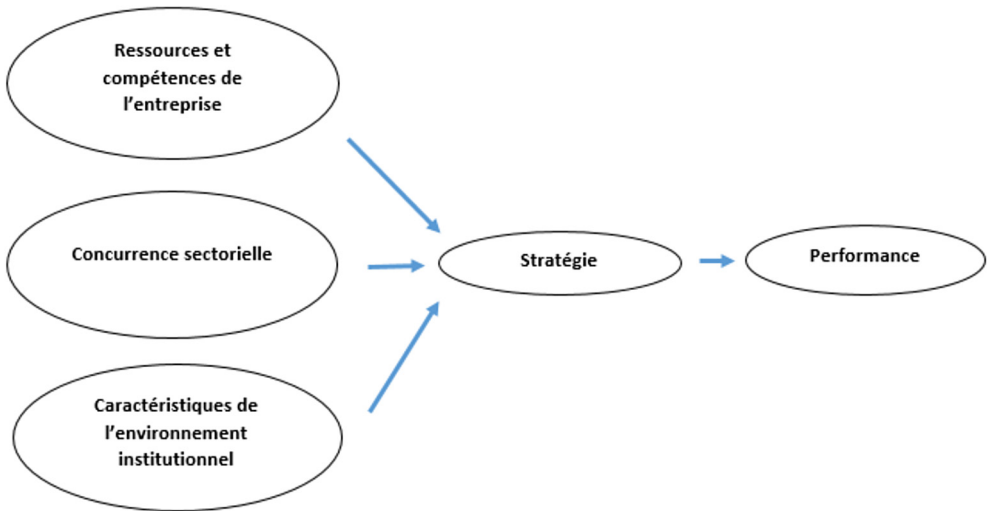
III – LA NÉCESSAIRE INTÉGRATION DES INSTITUTIONS À L'ANALYSE STRATÉGIQUE : VERS UN TRIPODE STRATÉGIQUE ?

Le management stratégique est une discipline relativement récente qui reste continuellement à la recherche de nouvelles perspectives (Hambrick et Chen, 2008). La pensée de Douglass C. North s'est naturellement insérée dans un mouvement plus large de réflexion en sciences sociales autour du néo-institutionnalisme (DiMaggio et Powell, 1991 ; Oliver, 1997 ; Scott, 1987, 1995 ; Williamson, 1985), qui a permis d'irriguer la réflexion des chercheurs autour des problématiques institutionnelles. Si une distinction entre les approches

Figure 2 – Répartition des citations de l'ouvrage *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* en science de gestion entre 1990 et 2016



Source : Web of Science.

Figure 3 – Le tripode stratégique

Source : Peng *et al.* (2009).

sociologiques et économiques du néoinstitutionnalisme est pertinente, Peng (2002) retient une approche intégrative du domaine et de l'objet de recherche.

Sans doute, la prédominance des approches concurrentielle (Porter, 1980) et de la ressource (Barney, 1991) relègue-t-elle toujours aujourd'hui les effets institutionnels à l'arrière-plan de l'analyse⁸. Pour Peng (2002), cela provient du fait que l'analyse présuppose l'existence d'institutions de marchés développées, conduisant à ignorer comment institutions, organisations et choix stratégiques interagissent ensemble (Narayanan et Fahey, 2005). Il est notable à ce titre que ces théories aient été développées principalement par et à destination des managers anglo-saxons, dont les entreprises

interviennent dans des environnements institutionnellement stabilisés.

L'approche stratégique des organisations considère toutefois les forces institutionnelles plus explicitement que par le passé (Oliver, 1997 ; Peng, 2009). De fait, ces réflexions sont particulièrement importantes pour la stratégie d'entreprise, car elles suggèrent que les choix stratégiques sont directement déterminés par l'environnement institutionnel. Peng (2000, 2009) va jusqu'à proposer une « Institution Based View », pour insister sur le fait que les institutions sont un constituant incontournable des choix stratégiques (figure 3).

Si les choix stratégiques découlent d'une analyse concurrentielle et des capacités de l'entreprise, ils reflètent aussi les contraintes

8. On peut toutefois trouver une dimension institutionnelle à l'analyse PESTEL ou encore dans la timide tentative pour rajouter une sixième force « État et lobbying » au modèle de Porter (Stratégique, 2015). En outre, le néoinstitutionnalisme sociologique irrigue désormais les travaux en stratégie.

formelles et informelles qui définissent le cadre institutionnel rencontré par le manager (Chelariu *et al.*, 2006 ; Peng *et al.*, 2009). C'est donc bien la présence et la forme des institutions en place qui définissent l'ensemble des possibilités stratégiques pour les managers, avant même le déploiement des outils de diagnostic stratégique. On note à ce titre que les effets institutionnels pour les entreprises sont *a priori* dépendants de leur dotation en ressources (Meyer *et al.*, 2009), et ont donc un impact différencié suivant l'entreprise considérée. À titre d'exemple, les évolutions institutionnelles peuvent être perçues comme des opportunités ou des menaces stratégiques, suivant que l'entreprise a ou non les ressources nécessaires pour capitaliser sur le changement de son environnement (Oliver et Holzinger, 2008). Par ailleurs, les institutions influencent aussi la valeur des ressources stratégiques disponibles dans le portefeuille de la firme (Peng *et al.*, 2009 ; Su *et al.*, 2016), en définissant la nature et la portée des droits de propriété, voire en lui garantissant des rentes économiques en marge du marché. Enfin, si le cadre institutionnel est toujours présent, les différences institutionnelles se retrouvent naturellement dans les différences organisationnelles et stratégiques des firmes qui interviennent dans ces environnements distincts (Chabaud *et al.*, 2005b). Ces réflexions ont naturellement trouvé à s'appliquer dans le champ du management international, où les acteurs sont naturellement amenés à interagir avec plusieurs cadres institutionnels⁹, et où la montée en

puissance des économies en développement dans le commerce mondial a conduit à un regain d'intérêt les concernant (Peng *et al.*, 2008). D'une façon générale les résultats de l'étude de Kiggundu *et al.* (1983), qui montre à partir de l'étude de 94 articles publiés entre 1956 et 1981 que les théories traditionnelles du management stratégiques s'appliquent mal aux firmes des pays en voie de développement, semblent toujours valides. Par exemple, Makino *et al.* (2004) montrent que les déterminants de la performance des filiales au sein d'entreprises multinationales dépend fortement de leur localisation. Plus précisément, la performance des filiales intervenant dans des pays développés s'explique assez classiquement par les ressources et compétences de l'organisation ; tandis que la performance des filiales intervenant dans les pays en voie de développement est beaucoup plus sensible aux caractéristiques de l'environnement institutionnel en place.

La prise en compte des institutions permet de repenser aussi les stratégies de diversification des firmes en les replaçant dans une optique temporelle (Peng *et al.*, 2005). Si Rumelt (1974) suggère un lien négatif entre le degré de diversification des entreprises et leurs performances – résultat couramment repris depuis dans la littérature, il n'en reste pas moins que son étude souffre d'un biais d'échantillonnage temporel et géographique sensible. Dans cette perspective, plusieurs recherches (Khanna et Palepu, 2000 ; Khanna et Rivkin, 2001 ; Chang et Hong, 2000 ; Wan et Hoskisson, 2003) suggèrent que le conglomérat peut aider à surmonter

9. Cf. Peng *et al.* (2008) pour une revue de l'état de l'art sur ce sujet.

les défaillances institutionnelles dans les pays en développement, et donc être une source de création de valeur pour les partenaires de l'entreprise. Pour Peng *et al.*, ces résultats montrent que les stratégies d'insertion institutionnelle (définies comme l'établissement d'un réseau de liens dense avec les institutions dominantes) doivent être préférées au début du développement du pays considéré, et les stratégies centrées sur le marché seulement dans un second temps, une fois un niveau de développement « suffisant » atteint.

Les institutions en place définissent donc les implications économiques des choix stratégiques effectués par les firmes, et expliquent donc que certaines stratégies soient privilégiées dans certains environnements (Chabaud *et al.*, 2005b). Reconsidérant les différentes stratégies de croissance, Peng (2000) montre à ce titre que les différentes options disponibles pour les entreprises nécessitent des dotations institutionnelles distinctes. Tandis que la croissance organique repose sur l'existence d'un marché efficace concernant les facteurs de production, les stratégies de croissance externe par fusion-acquisition requièrent l'existence de managers suffisamment formés pour venir à bout d'une opération complexe et risquée. *A contrario*, les stratégies relationnelles reposent plus volontiers sur l'existence d'une confiance réciproque entre les partenaires, qui peut reposer sur des caractéristiques culturelles difficiles à imiter¹⁰.

IV – INSTITUTIONS, DYNAMIQUES ENTREPRENEURIALES ET TRANSFORMATIONS SOCIÉTALES

Bates (2014) relève avec raison la double question de recherche présente dans les travaux de North, axée sur des temps longs et courts : Comment les institutions influencent-elles les acteurs économiques ? Quelle est la dynamique sous-jacente à l'évolution des institutions ?

Ces deux questions sont bien entendu interreliées et, prises ensemble, trament une dynamique institutionnelle qui prend corps, notamment, dans le personnage de l'entrepreneur et dans les évolutions que ce dernier peut amener. L'entrepreneur est alors vu comme celui qui déséquilibre le marché en initiant le changement économique (Schumpeter, 1912). La question des conditions environnementales permettant à la démarche entrepreneuriale de s'épanouir est alors au cœur des travaux de North et d'une large part de la recherche en entrepreneuriat actuelle (graphique 2 ; voir Bruton *et al.*, 2010 ; Welter, 2011). Cela passe par la définition et par le respect de droits de propriété, notamment sur les inventions technologiques, qui permettent de donner aux entrepreneurs les incitations suffisantes pour développer leur activité. Les travaux initiés par la Banque mondiale pour mesurer la qualité des environnements institutionnels peuvent être perçus dans cette perspective. L'indicateur *Doing Business* (Djankov, 2016) ou le *World Governance Indicators* (Kaufmann *et al.*, 2010), par

10. Tout comme la culture d'entreprise, la culture d'un pays et, plus généralement, ses institutions informelles peuvent constituer des sources durables d'avantages comparatifs pour les firmes concernées du fait de l'ambiguïté causale. Dyer et Nobeoka (2000) soulignent par exemple la spécificité de la culture japonaise qui permet aux firmes de contracter sur la base d'une forte spécificité des actifs et de coûts de transaction faibles, et qui questionne très directement le cadre traditionnel de l'économie des coûts de transaction.

exemple, comportent ainsi tous deux un onglet spécifique renvoyant à la qualité de la protection des droits de propriété et/ ou à la présence de corruption dans les pays considérés¹¹.

La question est pourtant moins simple qu'il n'y paraît de prime abord. Tout d'abord parce qu'il est relativement difficile de mesurer l'impact des dimensions institutionnelles séparément afin de réaliser un *benchmarking* efficace entre les différents pays. Les indicateurs composites cités plus haut souffrent tous de limites méthodologiques qui rendent leur interprétation potentiellement aléatoire (Apaza, 2008 ; Brousseau *et al.*, 2009). Par ailleurs, il est relativement difficile de distinguer l'impact des institutions formelles et celui des institutions informelles à partir d'études pays. Les études cross-culturelles notamment se réduisent souvent à des études cross-nationales ou la culture est appréhendée conjointement avec un ensemble de règles formelles et informelles qui ne sont pas détaillées ni contrôlées (Farh *et al.*, 1997 ; Kelley et Worthley, 1981 ; Lau et Ngo, 2001).

Une seconde difficulté réside au niveau de la prise en compte de la relation bidirectionnelle qui existe entre le fait entrepreneurial et les institutions à l'œuvre dans l'environnement considéré. Les institutions présentes

ont bien entendu un impact permissif et incitatif sur les comportements entrepreneuriaux. Mais l'entrepreneuriat est aussi un vecteur important de changements institutionnels. Les entrepreneurs, par l'appropriation qu'ils font des règles existantes (acceptation avec ou sans revendications, contournement et dévoiement des règles, ou refus et activités illégales) conduisent à des situations économiques et sociales qui peuvent être jugées insatisfaisantes et conduire dans un second temps à une évolution sensible du cadre légal (Elert et Henrekson, 2017)¹². Bien entendu, la dynamique est encore plus directe lorsqu'il s'agit d'activités innovantes, point que Douglass North avait déjà relevé dès la fin des années 1960¹³.

L'analyse institutionnelle développée par D. C. North a aussi eu un impact sensible dans le domaine de la gestion publique, où l'État se substitue à l'entrepreneur. La question de la déréglementation des industries de réseau, comme les secteurs des télécommunications de l'eau ou de l'électricité a notamment pu capitaliser sur l'approche de North pour évaluer la faisabilité des réformes envisagées (Shirley, 2005 ; Ménard et Shirley, 2014). De même, plusieurs recherches suggèrent que l'introduction de nouveaux modes de contractualisation entre la puissance publique et les

11. À ce titre l'analyse northienne explique aussi l'échec des politiques volontaristes de développement par *benchmarking* institutionnel, et appelle donc à relativiser l'application qui peut être faite de ces indicateurs dans cette perspective (North, 1990, 2005).

12. Pensons par exemple aux évolutions récentes dans le domaine du droit des sociétés qui constituaient des revendications de longue date et qui facilitent aujourd'hui des comportements entrepreneuriaux en France (régime de microentrepreneurs, SARL à 1 €, etc). On peut aussi se référer à l'aventure de la prohibition de l'alcool aux États-Unis pour comprendre la relation existante entre les comportements entrepreneuriaux relatifs à l'économie informelle, et l'évolution des règles qui en découlent par la suite afin de permettre la réintégration de ses activités dans le cadre de l'économie formelle.

13. On peut se référer à ce titre à l'impact qu'ont eu les nouvelles technologies sur le droit du travail, ou aux conséquences légales l'ubérisation de certaines activités.

partenaires privés, sous la forme de PPP par exemple, n'est possible que si le cadre institutionnel, et notamment les institutions informelles évoluent suffisamment pour rendre ces modes de gestion socialement acceptables (Araral, 2010). La nécessité d'une gestion conjointe de la transformation institutionnelle et de la communication autour des bénéfices attendus pour les différentes parties prenantes, source d'acceptabilité de la réforme, a été pointée très tôt par North (1981, 1990, 2005) et semble actuellement plus que jamais indispensable pour faire évoluer cette partie de l'appareil productif (Shirley, 2005).

CONCLUSION

Douglass C. North est très certainement un chercheur atypique. À une époque où la recherche devient de plus en plus spécialisée et où les chercheurs hésitent à étendre leur domaine d'analyse il tranche tout d'abord par la tentation universaliste qui caractérise ses travaux. À l'instar d'un Léonard de Vinci, il n'hésite pas à sortir de sa zone de confort et à mobiliser l'ensemble des connaissances existantes à un point donné du temps pour répondre à sa question de recherche. Il n'hésite pas non plus à questionner continuellement ses conclusions passées, voire à admettre certaines imprécisions ou manques de sa part du moment que cela fait avancer l'état de l'art.

Ses travaux ont profondément marqué le champ des sciences sociales. L'économie

tout d'abord où le néoinstitutionnalisme qu'il a promu a permis de décomplexer les chercheurs en leur ouvrant des perspectives qui jusque-là demeuraient inexploitées. Les sciences de gestion ensuite, où la prise en compte des institutions s'impose peu à peu, et conduit à des analyses contextualisées (Welter, 2011).

L'impact des travaux de North dans notre discipline semble donc à la fois profond et durable. Ses recherches, bien qu'originellement explicatives, ont permis le développement d'outils normatifs qui sont d'une grande aide pour les managers, que ce soit dans le domaine de la stratégie, de l'entrepreneuriat ou du management public. Leur portée reste par ailleurs encore largement inexploitée. Si on a pu parfois reprocher à North le flou sémantique qui entourait sa vision des institutions et des organisations (Bates, 2014), c'est peut-être parce que son analyse, réalisée principalement au niveau des pays, reste dans une mesure redéployable aussi au niveau des entreprises. À ce titre on ne peut qu'être frappé par les similitudes existantes au niveau de l'analyse avec la sociologie des organisations par exemple (Crozier et Friedberg, 1977)¹⁴. Dans cette perspective que faire alors pour obtenir une organisation performante ? Définir des structures incitatives lorsque cela est possible ? Bien entendu, même si la plupart du temps D. North vous aurait sans doute répondu « all you need is a different history » (Munger, 2016)

14. En termes de jeu d'acteurs, de relations de pouvoir et de dépendance à la culture, notamment, au sein d'un écosystème.

BIBLIOGRAPHIE

- Apaza C. (2008). « La pertinence des ‘indicateurs mondiaux de la gouvernance’ : un débat scientifique en cours », *Revue française d’administration publique*, vol. 3, n° 127, p. 591-599.
- Araral E. (2010). “Reform of water institutions: review of evidences and international experiences”, *Water Policy*, vol. 12, n° 1, p. 8-22.
- Barney J. (1991). “Firm resources and sustained competitive advantage”, *Journal of Management*, vol. 17, p. 99-120.
- Bates R. (2014). The new institutionalism, *Institutions, Property Rights, and Economic Growth: The Legacy of Douglass North*, Galiani S., Sened I. (Eds), Cambridge University Press, Cambridge, p. 50-65.
- Brousseau E., Harnay S. et Sattin J.F. (2009). “Building institutional indicators: Some theoretical perspectives and methodological propositions”, *Working Paper*, University of Paris X and Valenciennes, Paris, France.
- Bruton G.D., Ahlstrom D. et Li H.-L. (2010). “Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future?”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 34, n° 6, p. 421-440.
- Chaubaud D. (2004). « Les organisations entre institution et stratégie. Autour des travaux de North sur l’encastrement institutionnel de l’activité économique », *Institutions et gestion*, Huault I. (ed.), Vuibert, coll. « Fnege », Paris, p. 71-83.
- Chaubaud D., Parthenay C. et Perez Y. (2005a). « L’évolution de l’analyse northienne des institutions : la prise en compte des idéologies », *Revue Economique*, vol. 56, n° 3, p. 691-703.
- Chaubaud D., Parthenay C. et Perez Y. (2005b). « Environnement institutionnel et trajectoire des entreprises : une application à l’industrie électrique », *Management International*, vol. 9, n° 3, p. 65-78.
- Chang S. et Hong J. (2000). “Economic performance of group affiliated companies in Korea: Intragroup resource sharing and internal business transactions”, *Academy of Management Journal*, vol. 43, p. 429-449.
- Chelariu C., Bello D.C. et Gilliland D.I. (2006). “Institutional antecedents and performance consequences of influence in export channels to Eastern European transition economies”, *Journal of Business Research*, vol. 59, n° 5, p. 525-534.
- Crozier M. et Friedberg E. (1977). *L’acteur et le système : Les contraintes de l’action collective*, Éditions du Seuil.
- Davis L.E. et North D.C. (1971). *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Denison E.F. (1967). *Why Growth Rates Differ: Postwar Experience in Nine Western Countries*, The Brookings Institution, Washington.

- Denzau A.T. et North D.C. (1994). "Shared mental models: Ideologies and institutions", *Kyklos*, vol. 47, p. 3-31.
- DiMaggio P.J. et Powell W.W. (1991). "Introduction", *The new institutionalism in organizational analysis*, W.W. Powell & P.J. DiMaggio (Eds.), University of Chicago Press, Chicago.
- Djankov S. (2016). "The doing business project: How it started: Correspondence", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 30, n° 1, p. 247-248
- Dyer J. et Nobeoka K. (2000). "Creating and managing a high-performance knowledge-sharing network: The Toyota case", *Strategic Management Journal*, vol. 21, n° 3 (Special Issue), p. 345-367.
- Elert N. et Henrekson M. (2017). "Entrepreneurship and institutions: A bidirectional relationship", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol. 13, n° 3, 191-263.
- Farh J., Earley C. et Cheng B. (1997). "Impetus for action: A cultural analysis of justice and organizational citizenship behavior in Chinese society", *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, p. 421-444.
- Hambrick D.C. et Chen M.J. (2008). "New academic fields as admittance-seeking social movements: The case of strategic management", *Academy of Management Review*, vol. 33, n° 1, p. 32-54.
- Hardin G. (1968). "The tragedy of the Commons", *Science, New Series*, vol. 162, n° 3859, p. 1243-1248.
- Hirsch P. et Lounsbury M. (1996). "Rediscovering volition: The institutional economics of Douglass C. North", *Academy of Management Review*, vol. 21, n° 3, p. 872-884.
- Huault I. (2004). *Institutions et gestion*, Vuibert.
- Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2010). "The worldwide governance indicators: Methodology and analytical issues", *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 5430. <https://ssrn.com/abstract=1682130>
- Kelley L. et Worthley R. (1981). "The role of culture in comparative management: A cross-cultural perspective", *Academy of Management Journal*, vol. 24, p. 164-173.
- Khanna T. et Palepu K. (2000). "The future of business groups in emerging markets: Long-run evidence from Chile", *Academy of Management Journal*, vol. 43, p. 268-285.
- Khanna T. et Rivkin J. (2001). "Estimating the performance effects of business groups in emerging markets", *Strategic Management Journal*, vol. 22, p. 45-74.
- Kiggundu M.N., Jørgensen J.J. et Hafsi T. (1983). "The changing nature of public entrepreneurship", *Administrative science quarterly*, p. 66-84.
- Klein D. et Daza R. (2010). "Douglass C. North", *Journal of Economic Methodology*, vol. 17, n° 3, p. 301-316.
- Lau C.M. et Ngo H. (2001). "Organization development and firm performance: A comparison of multinational and local firms", *Journal of International Business Studies*, vol. 32, p. 95-114.

- Libecap G., Lyons J.S. et Williamson S.H. (2008). "Douglass C. North", *Reflections on the Cliometric Revolution: Conversations With Economic Historians*, J.S. Lyons, L.P. Cain, S. H. Williamson (Eds.), Routledge, London, p. 194-213.
- Makino S., Isobe T. et Chan C.M. (2004). "Does country matter?", *Strategic Management Journal*, vol. 25, p. 1027-1043.
- McClelland P.D. (1975). *Causal Explanation and Model Building in History, Economics, and the New Economic History*, Cornell University Press, Ithaca.
- Ménard C. et Shirley M. (2014) "The contribution of Douglass North to new institutional economics", *Institutions, Property Rights and Economic Growth: The Legacy of Douglass North*, S. Galani, Itai Sen (Ed.), Cambridge University Press, p. 11-29.
- Meyer K.E., Estrin S., Bhaumik S. et Peng M.W. (2009). "Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies", *Strategic Management Journal*, vol. 30, n° 1, p. 61-80.
- Munger M. (2016). "Douglass C. North: The answer is "Transactions costs"", *The Independent Review*, vol. 21, n° 1, p. 143-146.
- Narayanan V.K. et Fahey L. (2005). "The relevance of the institutional underpinnings of Porter's five forces framework to emerging economies: An epistemological analysis", *Journal of Management Studies*, vol. 42, n° 1, p. 207-223.
- North D.C. (1961). *The Economic Growth of the United States, 1790-1860*, Prentice-Hall, New York.
- North D.C. (1968). "Sources of productivity change in Ocean shipping, p. 1600-1850", *Journal of Political Economy*, vol. 76, p. 953-967.
- North D.C. (1981). *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York.
- North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North D.C. (1991). "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n° 1, p. 97-112.
- North D.C. (1993). "Institutions and credible commitment", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, n° 1, p. 11-23.
- North D.C. (1994). "Economic performance through time", *American Economic Review*, vol. 84, n° 3, p. 359-368.
- North D.C. (1997). "Prologue", *The Frontiers of New Institutional Economics*, Eds. J. Drobak and J. Nye, Academic Press, San Diego, p. 3-13.
- North D.C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- North D.C. et Thomas R.P. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North D.C. et Wallis J. (1988) "Should transaction costs be subtracted from gross national product?", *The Journal of Economic History*, vol. 48, n° 3, p. 651-654.

- North D.C., Wallis J.J. et Weingast B. (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, Cambridge University Press, New York.
- Oliver C. (1997). "Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource-based views", *Strategic Management Journal*, vol. 18, n° 9, p. 679-713.
- Oliver C. et Holzinger I. (2008). "The effectiveness of strategic political management: A dynamic capabilities framework", *Academy of Management Review*, vol. 33, n° 2, p. 496-520.
- Peng M.W. (2000). *Business strategies in transition economies*, Sage, Thousand Oaks, CA.
- Peng M.W. (2002). "Towards an institution-based view of business strategy", *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 19, n° 2, p. 251-267.
- Peng M.W. (2009). *Global strategy*, 2nd Ed., South-Western Cengage Learning, Cincinnati, OH, USA.
- Peng M.W., Lee S.-H. et Wang D. (2005). "What determines the scope of the firm over time? A focus on institutional relatedness", *Academy of Management Review*, vol. 30, n° 3, p. 622-633.
- Peng M.W., Sun S.L., Pinkham B. et Chen H. (2009). "The institution-based view as a third leg for a strategy tripod", *Academy of Management Perspectives*, vol. 22, n° 3, p. 63-81.
- Peng M.W., Wang D.Y.L., et Jiang Y. (2008). "An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies", *Journal of International Business Studies*, vol. 39, n° 5, p. 920-936.
- Porter M. (1980). *Competitive Strategy*, Free Press, New York.
- Rumelt R. (1974). *Strategy, Structure, and Economic Performance*, Harvard Business School Press, Boston.
- Schumpeter J.A. (1912) *The Theory of Economic Development*, Cambridge, English translation published in 1934, Harvard University Press, MA.
- Scott W.R. (1987). "The adolescence of institutional theory", *Administrative Science Quarterly*, vol. 32, n° 4, p. 493-511.
- Scott W.R. (1995). *Institutions and Organizations*, Sage, Thousand Oaks, CA.
- Shirley Mary M. (2005). "Institutions and development", *Handbook of New Institutional Economics*, C. Ménard, M.M. Shirley (Eds.), Springer, Dordrecht, The Netherlands, p. 611-638.
- Simon H.A. (1986). "Rationality in psychology economics", *The Behavioral Foundations of Economic Theory*, Hogarth R.M. (Eds.), University of Chicago Press, Chicago, IL.
- Solow R.M. (1956). "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, p. 65-94.
- Su Z., Peng M.W. et Xie E. (2016). "A Strategy tripod perspective on knowledge creation capability", *British Journal of Management*, vol. 27, p. 58-76.

- Wallis J. et North D.C. (1986). "Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970", *Long-Term Factors in American Economic Growth*, S.L. Engerman, R.E. Gallman (eds.), University of Chicago Press.
- Wan W. et Hoskisson R. (2003). "Home country environments, corporate diversification strategies, and firm performance", *Academy of Management Journal*, vol. 46, p. 27-45.
- Welter F. (2011). "Contextualizing entrepreneurship-conceptual challenges and ways forward", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 35, n° 1, p. 165-184.
- Williamson O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.