
M.E.S., Numéro 134, Vol. 2, mai – juin 2024

<https://www.mesrids.org>

Dépôt légal : MR 3.02103.57117

N°ISSN (en ligne) : 2790-3109

N°ISSN (impr.) : 2790-3095

Mis en ligne : le 25 juin 2024



Revue Internationale des Dynamiques Sociales
Mouvements et Enjeux Sociaux
Kinshasa, mai - juin 2024

FONDEMENTS THEORIQUES ET EMPIRIQUES DE L'IMPACT DE LA QUALITE DES INSTITUTIONS SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE

par

Marc BOSONGO MWELWA

*Chef de Travaux, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion,
Université de Kinshasa*

Résumé

Cet article procède au repérage des travaux théoriques et empiriques qui relient les institutions de qualité au développement économique. Les fondements théoriques et empiriques convergent pour souligner l'importance de la qualité des institutions dans le processus de croissance économique. Investir dans des institutions solides et efficaces peut contribuer à créer un environnement favorable à l'activité économique, à l'innovation et au progrès, ce qui est essentiel pour promouvoir un développement économique durable et inclusif.

Mots clés : *Institution, Développement, croissance économique.*

Abstract

This article identifies the theoretical and empirical work linking quality institutions to economic development. Theoretical and empirical foundations converge to underline the importance of the quality of institutions in the process of economic growth. Investing in strong and effective institutions can help create an environment conducive to economic activity, innovation and progress, which is essential for promoting sustainable and inclusive economic development.

Keywords: *Institution, Development, Economic growth.*

INTRODUCTION

Les institutions sont nécessaires pour la croissance et le développement économique. Plus précisément, les institutions qui protègent efficacement les droits de propriété privée favorisent le développement des investissements et une répartition plus efficace des ressources économiques (North et Thomas, 1973 ; North, 1981 ; Jones, 1981). Récemment, des recherches empiriques utilisant à la fois des données transversales et des données de panel ont démontré l'importance des institutions pour la croissance et le développement économique (Acemoglu, Johnson et Robinson 2001, 2002 ; Easterly et Levine, 2003). De même, des recherches empiriques utilisant des données microéconomiques ont démontré l'importance des institutions de droits de propriété privée dans le développement de l'investissement privé, de la productivité et de l'investissement agricole (Besley, 1995 ; Johnson et al., 2002 ; Goldstein et Udry, 2005, 2008 ; Field, 2007). L'importance des institutions pour une performance économique efficace est documentée dans la littérature.

A partir de ce constat, la question pertinente qu'il convient de se poser est la suivante : Pourquoi la qualité des institutions diffère-t-elle entre les pays ? Autrement dit, pourquoi certains pays disposent-ils de meilleures institutions que d'autres ? La réponse à cette question présente un grand intérêt, car elle peut permettre d'identifier les facteurs sur lesquels les décideurs politiques pourraient agir en vue d'améliorer la qualité des institutions, et de favoriser les réformes institutionnelles dans les différents pays.

Dans ce travail, nous nous intéressons particulièrement aux origines de l'analyse des institutions en économie. Celles-ci définissent les règles protégeant les agents économiques contre les risques. Notre intérêt pour les institutions se justifie par le fait que ce sont les institutions de création du marché (Rodrik, 2005), et sans celles-ci, il est difficile d'envisager le développement d'activités économiques dans un pays. De même, les effets favorables des institutions sur les performances économiques ont été démontrés sans controverse aussi bien à partir des données macroéconomiques que microéconomiques. De plus, les auteurs pionniers de l'analyse économique des institutions, à l'instar de North, dans leurs travaux s'intéressent particulièrement aux institutions de droits de propriété privée. Dans le cadre de cette réflexion, sur base de données puisées sur la documentation et analysées sous une approche comparative, nous analysons les déterminants des institutions de droits de propriété privée.

Pour ce faire, outre la présente introduction et une conclusion qui en met un terme, l'ossature de l'étude comporte trois points. Le premier livre une revue de la littérature théorique sur la qualité des institutions en économie. Le deuxième présente les approches théoriques d'analyse des déterminations de ces institutions. Le troisième et dernier point quant à lui, évalue empiriquement quatre différentes approches théoriques relatives à l'analyse de la qualité des institutions de droits de propriété privée.

I. REVUE DE LA LITTÉRATURE THÉORIQUE SUR LA QUALITÉ DES INSTITUTIONS EN ÉCONOMIE

1.1. Définition du concept institution en économie

Selon C. Ménard (2000), une institution est un ensemble de règles socio-historiques, mises en place dans des conditions historiques, sur lesquelles les individus ou les groupes d'individus n'ont guère de prise, pour l'essentiel, dans le court et le moyen terme. Du point de vue économique, ces règles visent à définir les conditions dans lesquelles les choix, individuels ou collectifs, d'allocation et d'utilisation des ressources pourront s'effectuer. Les institutions sont un cadre contraignant (normes, valeurs, pratiques, etc.) à l'intérieur duquel les individus et les groupes interagissent. Il ne faut donc pas confondre les institutions avec les mécanismes de coordination (marchés, hiérarchie, coopération) qui fonctionnent au sein d'un cadre institutionnel déterminé. Les marchés constituent une procédure de coordination qui ne peut fonctionner que dans un cadre institutionnel régi par des relations de confiance, normes juridiques, tribunaux etc. Adam Smith est parmi les premiers auteurs à reconnaître la valeur des institutions pour une performance économique efficace et même pour la croissance économique. En fait, Adam Smith (1776) a écrit : Dans tous les pays qui autorisent la sécurité de la propriété, chaque homme ordinaire tentera d'utiliser tout le capital qu'il peut gérer, il est légitime si sa sécurité financière ne dépend pas de la totalité du capital dont il dispose. Les gens ont généralement peur de la violence de leurs supérieurs, ils cachent et protègent souvent la plupart de leurs richesses, en cas de catastrophe, ils croient que c'est un phénomène fréquent. Cela serait courant en Inde, en Turquie et dans la plupart des autres pays d'Asie et semble avoir été la pratique générale de nos ancêtres. Cependant, c'est au cours des années 80 que le débat sur les institutions s'est approfondi dans l'analyse économique (Peters, 2005).

Les examens de l'approche institutionnelle classique ont présenté des opportunités de recherches supplémentaires. En conséquence, les institutions ont été considérées comme des variables endogènes et non plus comme des variables exogènes. Cela a conduit les chercheurs à enquêter sur les institutions dépourvues de contexte formel et juridique, en les combinant dans leurs analyses. Il est crucial de commencer par définir les institutions avant d'étudier leurs effets sur les économies. Cependant, il est également important de reconnaître que cette définition est commune à toutes les approches néo-institutionnelles. Cependant, une définition simple n'aurait pas nécessairement une explication scientifiquement étayée par les partisans de l'économie institutionnelle, en l'occurrence le leader du nouveau mouvement de l'économie institutionnelle, Douglas Cécille North. De ce fait, la notion d'institution a un impact significatif sur les sciences sociales. Tant pour la sociologie que pour l'économie, le concept d'institution revêt une grande importance, même s'il n'a pas exactement la même signification. (i) Si pour la sociologie, une institution est considérée comme ayant une stabilité spécifique dans le temps, c'est pourquoi la sociologie s'intéresse aux mécanismes internes de fonctionnement, à leurs interactions avec l'environnement, et à la manière dont ils se maintiennent dans le temps. Ils régulent avant tout les relations sociales et donc économiques. L'économie s'est intéressée à ce sujet pour l'approfondir. Cela conduira à l'émergence d'une économie institutionnelle. (ii) Pour la discipline économique, une institution est un ensemble de règles qui régissent les transactions. North décrit les institutions comme : les limitations humaines qui dirigent la manière dont les humains interagissent. Elles comprennent les règles formelles (telles que les réglementations, les lois, les constitutions), les règles informelles (telles que les normes comportementales, les conventions et les règles de conduite auto-imposées) ainsi que les caractéristiques de leur mise en œuvre.

1.2. Types d'institutions

Nous distinguons deux types d'institutions, à savoir, les institutions formelles et les institutions informelles.

1.2.1. Les institutions formelles

Les institutions formelles sont des accords formels écrits clairement et sans ambiguïté, elles sont composées d'éléments économiques, politiques et juridiques, tels que des constitutions, des contrats écrits, des réglementations, des lois, etc. Bien que les institutions informelles soient floues, mal définies et formées spontanément, elles n'ont pas de documentation officielle.

1.2.2. Les institutions informelles

Les institutions informelles sont reconnues par la société, ce qui leur confère une certaine légitimité, et elles sont également la première source d'inspiration des individus lorsqu'ils suivent les conventions de comportement social prescrites par ces institutions. Basé sur les travaux de Lauth (2000), il s'agit d'un outil qui calcule l'écart entre les attitudes des individus en raison de leur position dans l'institution et leurs attitudes réelles. Mayntz et Scharpf (1995) expliquent que la légitimité des institutions formelles découle de la

souveraineté de l'État et de la population, qui peuvent être altérées et modifiées par des acteurs possédant la capacité de créer des règles, alors que les institutions informelles découlent d'un comportement qui n'est pas guidé par un slogan social appelé « main invisible ». La nouvelle méthode d'économie institutionnelle considère les institutions informelles comme un ensemble de règles informelles qui dirigent les interactions sociales et régulent le comportement des participants externes. Ostrom (2005) décrit les « règles efficaces » comme des règles fondées sur la tradition, la coutume, la religion et l'organisation, toutes incorporées au passé. Helmke et Levitsky (2004) décrivent les institutions informelles comme un ensemble de règles communément acceptées qui, souvent, ne sont pas écrites, créées et diffusées par des canaux non formels. Il est important de reconnaître que plusieurs études se sont intéressées à l'association entre les institutions et la croissance, mais peu d'entre elles ont examiné le rôle des institutions informelles. Cela est dû à la complexité de leurs mesures. Helmke et Levitsky (2003), ont établi la relation mutuelle entre les institutions formelles et informelles. De leur analyse, ressort une typologie des institutions informelles qui est fondée sur l'interaction entre ces deux institutions.

Nous pouvons distinguer quatre types d'institutions informelles, à savoir :

- les institutions informelles « complémentaires » : il s'agit de celles qui sont liées avec les institutions formelles existantes et qui soutiennent le fonctionnement et les fonctionnalités de ces dernières. Ces institutions peuvent être utilisées de façon pragmatique pour combler les lacunes qui sont produites par les institutions formelles, etc. ;
- les institutions informelles « en accommodation » : celles qui créent des incitations à adopter des comportements qui modifient les effets de fond des règles formelles. Ces institutions sont, souvent, créées par des acteurs qui détestent les résultats générés par les règles formelles, mais sont incapables de modifier ou de violer expressément ces règles, etc. ;
- les institutions informelles « en concurrence » : sont souvent trouvées dans des contextes postcoloniaux, où les institutions formelles ont été imposées sur les règles indigènes et sur les structures d'autorité ;
- les institutions informelles « substitutives » : remplacent les institutions formelles existantes lorsque les deux types d'institutions tirent dans la même direction, mais les institutions formelles ne sont pas appliquées.

II. APPROCHES THEORIQUES D'ANALYSE DES DETERMINANTS DES INSTITUTIONS

Les différentes théories et leurs limites respectives sont principalement issues des travaux de La Porta et al. (1999), Acemoglu (2003), et Acemoglu, Johnson et Robinson (2005a), Abdoul Mijiyawa (2010). Ces théoriques reposent sur 4 approches à savoir : l'approche économique, l'approche culturelle, l'approche historique ainsi que l'approche politique. L'approche économique de l'efficacité institutionnelle soutient que l'existence d'institutions inefficaces, comme les droits de propriété privée, est une conséquence de l'efficacité économique. Cependant, cette théorie a des limites, comme l'hypothèse selon laquelle tous les pays risquent de choisir des institutions qui maximisent le revenu national, et le potentiel de resquillage, où certains membres de la société pourraient en bénéficier sans payer pour une réforme institutionnelle (Coase, 1960). L'approche culturelle de l'analyse économique suggère que la différence de qualité des institutions économiques entre les pays est due à des différences culturelles ou idéologiques. Les sociétés ont des définitions différentes de ce qui est considéré comme bénéfique pour leurs membres, et cette différence est exacerbée par l'incertitude quant au statut des institutions pré-certifiées. La perspective historique suggère que la qualité des institutions est influencée par des événements historiques, qui peuvent modifier la nature des institutions au fil du temps, entraînant des résultats différents. Cette compréhension est soutenue par les économistes, les sociologues et les politologues. Les études de La Porta et al. (1998, 1999) et Djankof et al. (2003) ont montré que l'origine du système juridique dans différents pays peut influencer la protection des droits de propriété privée et la performance du gouvernement. Cela a conduit à des systèmes juridiques différents en France et en Angleterre, avec différents degrés d'implication de l'État dans les questions économiques et dans la protection des droits de propriété. La perspective historique suggère également que différents pays ont des institutions différentes, mais cette approche néglige la possibilité pour les pays de choisir de nouvelles organisations ou de modifier celles qui existent déjà. L'approche politique suggère que les institutions sont choisies par le collectif d'individus qui détiennent le pouvoir à un moment donné, plutôt que par l'ensemble de la société. Cette classe d'individus est sujette à des conflits d'intérêts, et le collectif qui gagne ces conflits crée des institutions qui maximisent leur profit personnel. North (1981) a été le premier à proposer une description théorique de cette approche, suggérant qu'il est avantageux de modéliser les individus détenant un pouvoir politique comme des individus économiques qui poursuivent leurs propres intérêts. Acemoglu (2003) et Acemoglu, Johnson et Robinson (2005a) ont approfondi cette approche en

affirmant que les droits de propriété privée ont à la fois des effets distributifs et sont choisis pour leurs effets distributifs. Ils soutiennent que ces droits sont endogènes et découlent du pouvoir politique, lui-même dérivé de la constitution, du système électoral et des règles institutionnelles. Malgré les associations potentielles entre ces quatre approches théoriques, chacune déclenche des mécanismes spécifiques qui peuvent expliquer la différence de qualité des institutions entre les nations.

III. LITTÉRATURE EMPIRIQUE : LA RELATION ENTRE LA QUALITÉ DES INSTITUTIONS ET LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Des études ont montré une relation positive entre la performance économique et la qualité institutionnelle. Cependant, il n'existe toujours pas de conclusion définitive sur le mécanisme de diffusion et ses effets sur la croissance économique. Trois genres littéraires discutent de la relation entre qualité institutionnelle et croissance économique. Certains soutiennent que la qualité institutionnelle peut renforcer la croissance économique en créant un environnement idéal. D'autres pensent que les institutions imparfaites ont un effet négatif sur la croissance économique en provoquant un comportement de recherche de rente et une mauvaise allocation des ressources. Afonso et Jalles (2012) montrent qu'une augmentation du PIB par habitant est associée à un bonheur constant. Higbee et Schmid (2004) affirment que des systèmes juridiques solides sont nécessaires aux économies en développement. Sonderman (2016) révèle que les pays bien gérés font preuve de flexibilité dans les secteurs économiques, favorisant la diversification des produits. De nombreuses études empiriques se concentrent sur l'impact de la qualité sur la croissance économique ou le revenu par habitant. Cependant, la relation entre revenu et qualité est reconnue et des instruments sont utilisés pour évaluer l'effet d'institutions de qualité sur le revenu ou la croissance économique. Kaufmann et Kraay (2002) découvrent que l'augmentation du revenu par habitant n'est pas nécessairement bénéfique et entraverait même l'amélioration de la qualité de la gestion économique. Les effets du Covid-19 sur les performances économiques suggèrent que les pays africains disposent d'institutions insuffisantes et d'un manque de différenciation des produits. Les institutions de mauvaise qualité se consacrent à des activités improductives, qui détournent les ressources des secteurs productifs vers les secteurs improductifs. Les institutions fortes présentent une croissance inclusive, impliquant que certains pays peuvent encore avoir des taux de croissance plus faibles malgré une base financière solide. Les différences observées à l'échelle mondiale en matière d'éducation, de richesse, de productivité et de revenus sont dues à la nature et à la qualité des institutions.

La Porta et coll. (1999) ont mené la première étude empirique sur les valeurs culturelles affectant la qualité institutionnelle en utilisant des données de l'Institut Fraser et de 149 pays développés et en développement. Ils ont constaté que les pays musulmans et catholiques ont une réputation moins favorable que les pays protestants en matière de protection des droits de propriété privée. Stulz et Williamson (2003) ont constaté que la foi religieuse, l'opposition à l'ouverture commerciale, l'origine légale et le revenu par habitant décrivent mieux la qualité de la protection des droits de propriété privée. Licht et coll. (2005) ont constaté une association significative entre les valeurs culturelles nationales et la qualité de la protection des investisseurs. La Porta et coll. (1997, 1998) ont également intégré l'étude empirique sur la relation entre les traditions juridiques et les droits de propriété privée. Ils ont comparé l'efficacité des pays de common law et de droit civil dans la protection des droits de propriété privée. Ils ont constaté que les pays français de droit civil sont moins efficaces dans la protection des droits des investisseurs individuels. Mahoney (2001) et Beck et coll. (2003) ont constaté que les pays de droit commun ont un taux de croissance économique plus élevé que ceux de droit civil, en raison d'une meilleure protection des droits de propriété privée. Ils ont également constaté que les anciennes colonies européennes utilisant le système juridique français pour leur système judiciaire bénéficiaient d'une protection moins efficace des droits de propriété privée. Djankof et al. (2003) ont évalué la formalité du système judiciaire et ses implications financières à l'aide des données de Lex Mundi. Ils ont constaté que la formalité en droit civil est plus importante que la common law et qu'un système plus formel est moins efficace pour protéger les droits de propriété privée. Ayyagari et coll. (2006) ont constaté que l'origine légale d'une propriété a un impact significatif sur la qualité de la protection de la propriété privée, en fonction de l'inclusion des pays communistes. Acemoglu, Johnson et Robinson (2005a) suggèrent que trois causes potentielles de la qualité de la protection de la propriété privée sont la démocratie, l'inégalité des revenus et les ressources naturelles.

De nombreuses autres études ont montré une association positive et significative entre la démocratie et la qualité des institutions économiques, en particulier celles relatives aux droits de propriété privée. Clague et coll. (1996) ont utilisé six indicateurs pour mesurer le degré et la durée de la démocratie sur un échantillon de pays développés et en développement. Les résultats ont montré que les pays démocratiques assurent une protection plus efficace de la propriété privée au fil du temps. Dollar et Kraay (2000) ont trouvé une association positive entre la gouvernance politique et économique, mais une association plus faible lorsqu'on

exclut les pays les plus pauvres. Feng (2003) a constaté que la liberté politique ne mène pas nécessairement à la liberté économique. Dans un autre registre, la qualité des institutions économiques est souvent mesurée par le degré de corruption dans un pays. Des études ont montré que le volume des ressources naturelles est souvent lié à des comportements corrompus et à l'inefficacité des institutions. Sachs et Warner (1995, 1997) ont reconnu la malédiction des ressources comme une ressource naturelle et ont étudié l'effet de l'abondance des ressources sur la qualité institutionnelle. Leite et Weidmann (1999) ont constaté que les pays possédant le plus de ressources naturelles ont les niveaux de corruption les plus élevés. Isham et coll. (2005) ont étudié les effets de l'augmentation des ressources naturelles dans les pays en développement suite à la crise pétrolière. Ils ont constaté que les pays dotés de ressources naturelles facilement accessibles et d'une culture à revenus élevés avaient la qualité institutionnelle la plus faible. Dalgaard et Olsson (2006) ont proposé que l'abondance des ressources naturelles n'est pas directement liée à la qualité des institutions.

Aussi, les études analysant les effets de l'inégalité des revenus sur la qualité des institutions constatent généralement une relation négative et significative entre les deux variables. Ces études valorisent la qualité économique des institutions, en se concentrant sur celles dédiées à la protection des droits de propriété privée. Keefer et Knack (2002) ont constaté que les pays où les inégalités de revenus étaient plus élevées avaient des environnements de droits de propriété moins favorables. Chong (2004) étudie le lien entre l'inégalité des revenus et la qualité des institutions. Il démontre une double relation entre les inégalités et la qualité des institutions. Cependant, le lien entre l'inégalité des revenus et la qualité des institutions est le plus direct : les pays présentant le plus grand degré d'inégalité des revenus ont la plus grande qualité des institutions. Easterly (2002) a constaté une relation négative entre la qualité des institutions et l'inégalité des revenus, l'inégalité des revenus affectant négativement les institutions. Par ailleurs, du point de vue de l'approche politique, l'article de Savoia et al. (2004) est le seul ouvrage publié qui se concentre sur l'analyse simultanée des effets de la démocratie et des inégalités de revenus (ou de propriété foncière) sur le degré de droits de propriété privée. Ces auteurs mènent leur enquête à partir d'un échantillon de 92 pays développés et en développement ; ils emploient une technique d'instrumentation. Savoia et coll. (2004) créent une variable de nature additive, l'effet de cette variable est le plus significatif et le plus cohérent. Concernant les effets additifs de la démocratie et des inégalités de revenus, ils sont moins significatifs. De plus, lorsque la variable multiplicative est incorporée dans leurs modèles, Savoia et al. (2004) démontrent que la démocratie a un impact positif et significatif sur l'indice des droits de propriété privée. La variable multiplicative a un impact négatif dans les pays où les inégalités sont élevées, ce qui indique que l'effet positif de la démocratie sur les institutions qui protègent les droits de propriété pourrait être annulé par des inégalités élevées.

CONCLUSION

L'objectif poursuivi dans cette réflexion consistait à retracer les travaux théoriques et empiriques qui mettent en relation la qualité des institutions et le développement économique. À l'issue d'une analyse d'une abondante littérature, il transparaît que les fondements théoriques et empiriques convergent pour souligner l'importance de la qualité des institutions dans le processus de croissance économique et du développement. Investir dans des institutions solides et efficaces peut contribuer à créer un environnement favorable à l'activité économique, à l'innovation et au progrès, ce qui est essentiel pour promouvoir un développement économique durable et inclusif.

BIBLIOGRAPHIQUE

- ACEMOGLU (2003). "Why not a Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment, and Politics." *Journal of Comparative Economics* 31 (4): 620-652.
- ACEMOGLU et Robinson (2012), *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty* (pp. 45-47). London: Profile.
- ACEMOGLU, Johnson et Robinson (2001). "The Colonial Origins of Comparative
- Acemoglu, Johnson et Robinson (2002). "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution." *Quarterly Journal of Economics* 107 (2): 1231-94.
- ACEMOGLU, Johnson et Robinson (2005a). "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth." In P. Aghion et S. Durlauf (eds.) *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: North-Holland.
- AFONSO, A., & JALLES, J. T. (2012). *Growth and Productivity: The Role of Government Debt*. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1893687>.

- COASE R (1960) The problem of social cost. The Journal of Law and Economics 3: 1-44
Reprinted in: Coase R (1988) The firm, the market and the law. University of Chicago Press, Chicago
- DJANKOV, S.; La PORTA, R.; López-de-Silanes, F.; et Shleifer, A. (2001) "The Regulation of Entry." CEPR Discussion Paper No. 2953.
- BESLEY, (1995). "Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana." Journal of Political Economy 103 (5): 903-37.
- DJANKOV, S.; La PORTA, R.; LÓPEZ-de-Silanes, F.; et Shleifer, A. (2002) "The Regulation of Entry." Quarterly Journal of Economics 117 (1): 1-37.
- DJANKOV, S.; La Porta, R.; López-de-Silanes, F.; et Shleifer, A. (2003) "Courts." Quarterly Journal of Economics 118 (2): 453-517.
- EASTERLY, W. et Levine, R. (2003). Tropiques, germes et cultures : comment les dotations influencent le développement économique. Journal d'économie monétaire, 50 (1), 3-39.
- JOHNSON et al., McMillan, J., et Woodruff C. (2002) "Property Rights and Finance." American Economic Review 92 (5): 1335-56.
- JONES, (1981). The European Miracle: Environments, Economies and Geopolitics in the History of Europe and Asia. Cambridge: Cambridge University Press.
- KAUFMANN, D., et Kraay, A. (2002) "Growth Without Governance." Economia 3 (1): 169-215.
- KAUFMANN, D.; KRAAY, A.; et MASTRUZZI, M. (2003) "Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002." World Bank Policy Research Working Paper No. 3106. Washington, D.C.: World Bank.
- KEEFER, P., et KNACK, S. (2002) "Polarization, Politics and Property Rights: Links between Inequality and Growth." Public Choice 111 (1-2): 127-54.
- La PORTA, R.; LOPEZ-de-Silanes, F., SHLEIFER, A.; et VISHNY, R. (1997) "Legal Determinants of External Finance." Journal of Finance 52 (3): 1131-50.
- La PORTA, R.; LOPEZ-de-Silanes, F., SHLEIFER, A.; et VISHNY, R. (1998) "Law and Finance." Journal of Political Economy 106 (6): 1113-55.
- La PORTA, R.; Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A.; et Vishny, R. (1999) "The Quality of Government." Journal of Law, Economics and Organization 15 (1): 222-79.
- La PORTA, R.; LOPEZ-de-Silanes, F., SHLEIFER, A.; et Vishny, R. (2000) "Investor Protection and Corporate Governance." Journal of Financial Economics 58 (1-2): 3-27.
- LAUTH, H. J. (2004). Formal and informal institutions: On structuring their mutual co-existence. Romanian Journal of Political Sciences, (01), 67-89.
- LAUTH, H.-J. (2000). Informal institutions and Democracy. Democratization, 7(4), 21-50.
- NORTH (1990). Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH (1994). "New Institutional Economics and Development." Washington University Working Paper. Washington University, St. Louis.
- NORTH et THOMAS, 1973. The rise of the western world, A New Economic History, Cambridge University press.
- NORTH, 1981. Structure and Change in Economic History. New York: W.W. Norton.