

Ouverture, conflits et capacité étatique : une perspective d'économie politique

Thierry Verdier

Volume 86, Number 4, December 2010

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1005678ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1005678ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Verdier, T. (2010). Ouverture, conflits et capacité étatique : une perspective d'économie politique. *L'Actualité économique*, 86(4), 415–449.
<https://doi.org/10.7202/1005678ar>

OUVERTURE, CONFLITS ET CAPACITÉ ÉTATIQUE : UNE PERSPECTIVE D'ÉCONOMIE POLITIQUE*

Thierry VERDIER

Paris-Jourdan Sciences Économiques (PSE)

INTRODUCTION

Le rôle de l'État dans le développement a toujours été d'importance plus ou moins fluctuante dans la pensée et la politique économique. Les années soixante et soixante-dix ont été ainsi marquées par les stratégies globales de planification et de croissance tirées par le secteur public. Les expériences malheureuses de ces politiques centralisées dans un certain nombre de pays ont donné lieu dans les années quatre-vingt à un « retour de balancier » et au retrait du secteur public. On en a tiré les politiques du « Consensus de Washington » avec la mise en place de programmes d'ajustement structurel, la libéralisation économique et la promotion des activités de marché. Les résultats décevants de cette dernière approche ont remis à l'ordre du jour le rôle des institutions publiques dans le processus de développement. Ce renouveau pour l'État diffère cependant de la perspective planificatrice des années d'après-guerre. En effet, au lieu de discuter de l'allocation optimale des ressources le long d'un chemin de croissance économique, l'approche récente se concentre maintenant sur les déterminants de l'efficacité (ou l'inefficacité) de l'État, et comment ce dernier interagit avec les autres segments de la société. Au cœur de l'analyse se trouve l'idée que les institutions et le changement institutionnel sont des phénomènes majeurs du développement économique, avec en particulier le fait que la qualité des institutions publiques est étroitement associée aux performances de l'économie de marché.

* Cet article a été écrit pour la Conférence François-Albert-Angers, du 50^e Congrès annuel de la Société canadienne de science économique du 12 au 14 mai 2010. Je remercie les participants pour leurs réactions et commentaires. Toute erreur restante demeure mienne.

À cet égard, une dimension qui a particulièrement attiré l'attention de la littérature contemporaine est la notion de *capacité étatique* : à savoir, la capacité de l'État et les infrastructures publiques qui permettent de mettre en œuvre une gamme de politiques publiques. Le concept de capacité étatique n'est pas nouveau ou spécifique à la science économique. En fait, partant de l'idée « d'état bureaucratique rationnel » de Max Weber, il existe en sociologie historique une tradition bien établie sur le rôle et l'évolution de la capacité étatique dans le processus de développement socio-économique. Les travaux de Charles Tilly (1985) et (1992) sont une référence classique en la matière. Ils s'intéressent à la dimension fiscale de la capacité étatique (la capacité à lever les impôts) et montrent en particulier comment capacité fiscale et guerres sont des phénomènes intimement liés au cours de l'évolution historique de l'Europe occidentale du XVII^e et XVIII^e siècles. Plus généralement, le concept de capacité étatique a été élargi pour prendre en compte tout l'éventail des compétences que l'État acquiert dans le processus de développement. Celles-ci incluent non seulement la capacité à lever les impôts et fournir les biens publics, mais aussi la protection des droits de propriété, la mise en œuvre de l'application des contrats et la règlementation de l'activité du secteur privé.

Le renforcement de la capacité étatique (*state capacity building*) a aussi fait l'objet d'une attention considérable récemment par les organismes internationaux et agences de développement comme la Banque mondiale, l'OCDE, DFID ou USAID. Ceci marque un intérêt croissant de la communauté internationale vis-à-vis des « pays fragiles » ou « faibles ». Ces pays sont caractérisés par des niveaux élevés de pauvreté, des structures économiques dysfonctionnelles et stagnantes et une incapacité des institutions publiques à générer un revenu suffisant pour assurer la provision de services publics essentiels à leurs citoyens. Ces États sont également très souvent le lieu de désordres civils, d'insécurité, de guerres ou de criminalité internationale.

Une littérature économique sur la capacité étatique s'est aussi rapidement développée. Plusieurs modèles théoriques d'économie politique utilisent en effet ce concept pour expliquer le comportement d'extraction de rentes des élites dans un pays donné (voir Acemoglu, 2006). Empiriquement, un certain nombre de travaux tentent aussi d'isoler le rôle des institutions dans le développement économique, et insistent implicitement sur l'importance de la capacité étatique pour la qualité de ces institutions (voir Rodrik *et al.*, 2004, Acemoglu et Johnson, 2005, ou Djankov, McLiesh et Ramalho, 2006). Récemment, une série d'articles par Besley et Persson (2008a, 2008b, 2009a, 2009b) explorent les déterminants de la capacité étatique à lever des taxes et à promouvoir le fonctionnement des marchés. Plus spécifiquement, dans un cadre analytique simple, ces auteurs étudient les incitations du groupe au pouvoir à investir dans diverses dimensions des institutions publiques.

Dans le contexte actuel de mondialisation et d'intégration internationale, que ce soit par les flux de biens et services ou la mobilité des facteurs de production, les États contemporains sont de plus en plus influencés par leur environnement

international. La mondialisation, par divers canaux, a des effets sur les activités marchandes, les possibilités d'échange et de production, l'accès à l'information et à la technologie, et la distribution des revenus et des rentes. Affectant la base fiscale potentielle de l'économie et les coûts et bénéfices de la redistribution au sein de la société, ces éléments interagissent avec les incitations à investir dans la construction institutionnelle d'un pays. En retour, une structure plus ou moins forte de l'État à fournir des biens publics ou à redistribuer des ressources entre gagnants et perdants potentiels à l'intégration, peut influencer la compétitivité des agents privés nationaux ou la volonté politique d'ouverture au commerce international. Ces considérations suggèrent donc qu'il peut exister des liens importants entre développement des institutions publiques et degré d'ouverture de l'économie.

L'objet de ce présent travail est d'aborder ces questions en mettant spécifiquement l'accent sur les liens entre capacité étatique et ouverture commerciale internationale. Pour discuter ces éléments, nous présentons un modèle d'économie politique d'investissement en capacité étatique dans un contexte d'économie ouverte. Ce cadre d'analyse est alors utile pour mettre en lumière les forces qui contribuent à l'évolution des institutions publiques dans le contexte contemporain de mondialisation.

À un niveau plus conceptuel, l'article jette également un pont entre la littérature sur capacité étatique et celle sur l'économie politique de la protection commerciale. En effet, un résultat central de la théorie du commerce international est l'idée que le libre-échange produit des gains globaux, gains qui sont souvent accompagnés d'effets redistributifs significatifs entre groupes au sein de chaque économie. L'approche traditionnelle fait généralement abstraction de ces conséquences redistributives car elle suppose que le gouvernement possède une pleine capacité fiscale à redistribuer les revenus entre gagnants et perdants à l'intégration internationale. Cette hypothèse assure ainsi que les gains du commerce peuvent être partagés de façon efficace au sein de la société. La littérature sur l'économie politique du protectionnisme reconnaît que la capacité publique à la redistribution est limitée. Elle insiste sur le fait que la politique commerciale qui émerge au niveau national dépend donc de façon endogène de la résolution politique des conflits redistributifs engendrés par le commerce. Cette littérature cependant ne prend pas en compte le fait que la capacité (limitée) de redistribution de l'État est elle-même une variable endogène résultant d'investissements dont les incitations sont aussi en retour affectées par les conditions d'ouverture du pays. Introduire un modèle de renforcement de capacité étatique prenant en compte simultanément les possibilités d'intégration internationale et la détermination de la capacité étatique permet donc une compréhension plus riche des interactions entre ouverture internationale, changement institutionnel et redistribution au sein d'une société.

Le plan de l'article est le suivant. La première section commence par récapituler les diverses dimensions de la capacité étatique qui ont été abordées dans la littérature du développement. La deuxième section fournit ensuite une vue d'ensemble rapide de la littérature théorique sur la capacité étatique. Dans la troi-

sième section, nous présentons un examen général des canaux par lesquels l'intégration internationale interagit avec le renforcement de capacité étatique. S'appuyant sur les travaux récents de Besley et Persson (2009) la quatrième section esquisse ensuite un modèle simple de capacité fiscale étatique dans un contexte d'économie ouverte. Le cadre nous permet de discuter diverses dimensions par lesquelles la libéralisation commerciale interagit avec l'investissement en capacité fiscale. La cinquième section discute rapidement des implications de ce modèle pour les liens entre politique commerciale et capacité fiscale. Finalement, dans la dernière section nous tirons quelques lignes de recherche future à explorer dans le domaine.

1. LES TROIS DIMENSIONS DE LA CAPACITÉ ÉTATIQUE

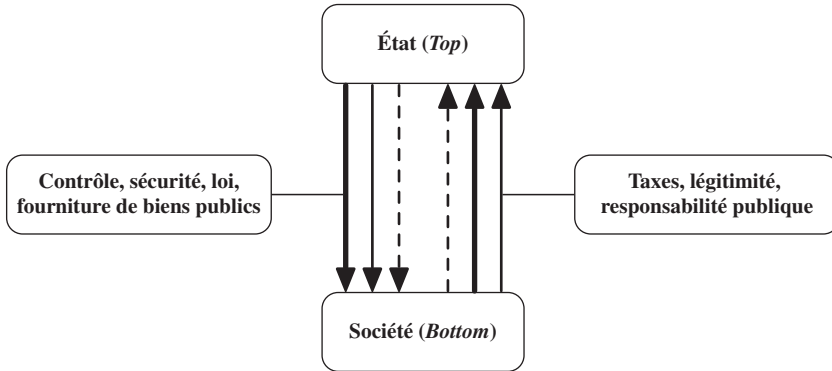
Au centre du processus de construction institutionnelle se situe un ensemble de compétences clés de l'État (USAID, 2005; Brinkerhoff, 2007; OCDE, 2007; Whaites, 2008) qui, sous diverses dénominations dans la littérature, peuvent être classées en trois dimensions fondamentales :

- i) *Fonctions de survie : contrôle, sécurité et protection.* Celles-ci incluent la capacité de l'État à exercer (au moins sur un territoire géographique donné) le « monopole de la violence ». Cela inclut également la mise en place de fonctions de sécurité et de protection des personnes et de la propriété, la mise en œuvre effective de l'État de droit et la capacité de lever des impôts et taxes afin de financer le fonctionnement de l'État (Brinkerhoff, 2007; Whaites, 2008 et DFID, 2008).
- ii) *Fourniture de biens publics essentiels.* Cette dimension relève en particulier de la prestation efficace de services publics (tels que santé, éducation, et infrastructures) et l'efficacité, la capacité et la transparence des mécanismes définissant les politiques et les réglementations publiques.
- iii) *Légitimité politique et contrat social.* Cette dimension est relative à l'organisation et aux règles de gouvernance des systèmes publics et sociaux, l'exécution de principes politiques démocratiques et participatoires, la représentation et l'inclusion politique qui aident à la mise en place d'un lien légitime entre l'État et la société civile.

La figure 1a) illustre de façon schématique ces diverses dimensions. Elle indique en effet les rapports qui structurent les liens socio-politiques entre l'État ou les élites au pouvoir et la société civile. Les divers raccords entre les deux lieux doivent être compris comme des liens dynamiques bidirectionnels qui reflètent la nature multidimensionnelle du contrat social entre État et société. Les dimensions de la capacité étatique telles que sécurité, protection et fourniture de services publics tendent à s'orienter verticalement du haut vers le bas (*top-down*). Les recettes fiscales, la responsabilité publique et les dimensions de légitimité sont au contraire susceptibles d'aller du bas vers le haut (*bottom-up*).

FIGURE 1A

CAPACITÉ ÉTATIQUE ET FONCTIONS-CLÉS DE L'ÉTAT



Dans des situations d'États fragiles, certains de ces liens sont de faible intensité ou inexistantes (les lignes pointillées représentées dans la figure 1a)). En outre, l'intensité des liens peut varier au cours du temps, ce qui est compatible avec l'idée que la construction étatique doit être abordée comme un processus dynamique au cours duquel les pays transitent entre situations stables et situations de conflits et/ou crises. À cet égard, de nombreux travaux d'agences de développement (OCDE, 2007; USAID, 2005) notent que ce processus dynamique doit être appréhendé de façon non linéaire et que le long d'une trajectoire entre crise et stabilité, les liens de la figure 1a) peuvent varier d'intensité au cours du temps.

Un autre élément important souligné par la littérature théorique et appliquée (Brinkerhoff, 2007; Whaites, 2008 et DFID, 2008) est l'existence de complémentarités institutionnelles fortes entre les différentes dimensions de la capacité étatique. Graphiquement, l'intensité de certains liens de la figure 1a) est corrélée avec l'intensité d'autres liens. Par exemple, l'amélioration d'un lien *top-down* tel que protection et sécurité peut en effet renforcer un autre lien *bottom-up* tel que légitimité entre société civile et État. En termes économiques, il existe des « rendements sociaux croissants » dans le renforcement de diverses dimensions de la capacité étatique.

2. UN SURVOL RAPIDE DE LA LITTÉRATURE ÉCONOMIQUE SUR LA CAPACITÉ ÉTATIQUE

Alors que la notion de capacité étatique a été couramment utilisée par les politologues et décideurs politiques, ce n'est que récemment que les économistes ont manifesté un intérêt pour la matière. La littérature économique s'est alors essentiellement concentrée sur les deux premières dimensions fondamentales de la capacité étatique, à savoir : i) l'exercice du monopole de la violence et la capacité à lever les impôts; ii) l'efficacité dans la fourniture des biens publics et la

protection des droits de propriété. La troisième dimension, légitimité et engagement institutionnel entre État et société civile, a été moins étudiée jusqu'à présent.

Un certain nombre d'articles ont abordé de façon formelle la question de la fourniture de services de sécurité et de protection par l'État ou d'autres types d'organisations (voir par exemple Findlay, 1990; Olson, 1993; Grossman et Noh, 1994; Marcouiller et Young, 1995; McGuire et Olson, 1996; Moselle et Polak, 2001). Le point de départ de cette littérature est le fait que dans quelque société que ce soit, il existe un dilemme central entre activités de production et activités de prédation (Skaperdas, 1992; Hirshleifer, 1995). De cela résulte un besoin essentiel de protection et de sécurité des individus. Ce besoin peut être satisfait à un certain coût par les agents privés eux-mêmes. La nature de bien public de la « protection » et les économies d'échelle associées à sa fourniture entraînent cependant des gains économiques de spécialisation dans cette activité.

Suivant cette ligne de pensée, Konrad et Skaperdas (2005) est l'un des premiers articles à souligner l'idée que la « protection » est un bien possédant des caractéristiques particulières le différenciant singulièrement d'autres biens publics : ses inputs – soldats et policiers, épées et pistolets – sont eux-mêmes les éléments pouvant conduire à la propre destruction de la protection. En effet, les agents spécialisés dans la fourniture de sécurité sont également des agents spécialisés dans l'usage de la violence. En vertu de ceci, ils peuvent donc eux-mêmes voler ou tuer tout autant que les voleurs et bandits qu'ils sont censés arrêter. De même, les gouvernements qui assurent la protection contre des menaces extérieures ou internes, peuvent utiliser de manière prédatrice leur position de pouvoir pour s'accaparer rentes et revenus sur le dos de ceux qu'ils sont censés protéger. Prenant en considération de telles particularités, Konrad et Skaperdas (2005) en étudient alors les conséquences pour l'émergence de protection et la forme organisationnelle sous laquelle elle apparaît.

Discutant diverses structures du marché de la « protection », les auteurs soulignent trois éléments importants. Premièrement, la concurrence pour la fourniture de protection prend souvent une forme très différente de celle à laquelle les économistes sont habitués. Typiquement, au lieu d'une concurrence par les prix, les institutions spécialisées en protection se concurrencent par l'usage de la force et de la violence. Comme la violence est un « mal économique » où les ressources investies dans son utilisation contribuent de façon négative au bien-être individuel, la concurrence dans ce domaine conduit à des résultats allocatifs inférieurs à ceux d'une situation de monopole. D'où la nécessité normative de l'établissement par l'État d'un « monopole de la violence ».

En second lieu, il existe un rapport direct entre distribution des revenus (y compris celle induite par la fiscalité) et capacité relative des différentes parties à employer l'usage de la force. En effet, le paiement qu'un fournisseur de protection demande pour son service, n'est crédible que s'il reflète le pouvoir de force relatif des partis en présence : gouvernement et agents spécialisés en protection d'un côté, producteur/citoyen ordinaire de l'autre. Enfin, comme tout autre bien public,

la fourniture de protection et de sécurité est assujettie au problème classique de « passager clandestin ». Par conséquent des structures autonomes autogouvernées ont moins de chance d'émerger comme structures d'équilibre que des situations composées d'organisations hautement hiérarchisées telles qu'autocraties, ou encore des équilibres monopolistiques composés de « gangs » ou « seigneurs de la guerre » se faisant concurrence pour la conquête et exploitation de territoires et populations locales.

Utilisant des modèles d'équilibre général, les analyses précédentes mettent essentiellement l'accent sur le rôle de la technologie et en particulier la forme de la technologie de la violence. Bates, Greif et Singh (2002) considèrent également le problème de l'organisation de la violence en adoptant un cadre dynamique de jeux répétés entre un spécialiste de la violence et des producteurs-citoyens. Permettant aux citoyens la possibilité à s'engager à la fois dans des activités de production, de défense et de loisir, ces auteurs soulignent une différence fondamentale dans l'économie politique des sociétés anarchiques (c'est-à-dire sans État). Dans de tels environnements, la pauvreté est le prix à payer pour vivre sans violence ni prédation tandis qu'au contraire, la violence peut être un sous-produit normal de l'accumulation de richesse et de prospérité. Les services spécialisés de la protection fournis par l'État, peuvent offrir une alternative à ce dilemme, en rendant possible l'obtention de niveaux plus élevés de bien-être économique. Comme dans Konrad et Skaperdas (2005), l'analyse reconnaît cependant qu'une telle fourniture de protection peut s'accompagner d'abus d'usage de la force, phénomène auquel le citoyen lui même peut s'opposer par la révolte et la violence. Les auteurs analysent alors les conditions d'équilibre d'un « contrat social dynamique » entre un spécialiste de la violence et les agents privés. Ils démontrent qu'il existe un prix au-delà duquel les spécialistes de la violence mettront en place un système de coercition efficace qui protège les droits de propriété. Ce mécanisme induit alors une réallocation du temps des citoyens des activités de loisir et de prédation vers les activités productives. Cette réorganisation transforme la violence en mode de gouvernance et, sous certaines conditions, permet une amélioration du bien-être social.

Les approches précédentes se concentrent essentiellement sur les interactions entre la dimension « sécurité-coercition » de la capacité étatique et le prix (l'impôt) qui y est associé. Les modèles récents d'économie politique soulignent également la dimension d'intérêt public de la capacité étatique, non seulement en termes de sécurité et protection mais aussi en termes de capacité fiscale et administrative à mettre en œuvre transferts et autres services publics aux citoyens.

Ce thème fait en particulier l'objet d'une série d'articles par Tim Besley et Torsten Persson (Besley et Persson, 2008a, 2008b, 2009a, 2009b, 2009c). Ces travaux discutent les déterminants de la capacité étatique à lever des taxes et à promouvoir les activités de marché. Plus spécifiquement, Besley et Persson soulignent une différence conceptuelle cruciale entre d'une part les politiques publiques choisies par les élites au pouvoir et, d'autre part, les infrastructures étatiques qui contraignent effectivement la mise en œuvre de telles politiques. Dans un tel

cadre, Besley et Persson abordent l'évolution des institutions publiques comme un problème d'investissement des élites au pouvoir. Étant donné qu'il existe une incertitude fondamentale sur qui détient le pouvoir politique dans le futur, cette décision d'investissement se fait sous condition d'incertitude sur l'utilisation de l'appareil d'État à l'avenir. La capacité étatique devient donc une « arme à double tranchant » pour qui désire investir dans sa construction. Comme instrument d'extraction de rente, elle est utile quand on garde le pouvoir politique mais elle devient dangereuse quand ce pouvoir est perdu et qu'on est à la merci de quelqu'un d'autre.

Dans un tel contexte, Besley et Persson étudient les incitations de l'élite présente à investir dans diverses dimensions de la capacité étatique. Ils montrent comment le développement économique, la stabilité politique, le risque de conflit externe ou interne, la dépendance économique à l'égard des ressources naturelles ou la polarisation de la société contribuent plus ou moins aux investissements en capacité légale ou fiscale par le groupe qui dirige politiquement. Un résultat important de l'analyse est le fait qu'il y a de fortes complémentarités entre les différentes dimensions de capacité étatique. En particulier, l'article de Besley et Persson (2009a) montre comment l'investissement en capacité légale (c'est-à-dire la capacité à assurer la mise en œuvre effective de contrats entre partis privés) est complémentaire de l'investissement en capacité fiscale (c'est-à-dire la capacité d'extraire des revenus fiscaux de l'économie). Ce résultat confirme les observations de la littérature appliquée sur le renforcement des institutions publiques (voir Brinkerhoff, 2007; Whaites, 2008 et le DFID, 2008).

Tandis que Besley et Persson mettent l'accent sur les dimensions liées à la capacité à taxer l'économie, Acemoglu (2005, 2006) et Acemoglu, Ticchi et Vindigni (2007) soulignent plutôt les inefficacités et les frictions administratives à mettre en œuvre des transferts à la population. Acemoglu (2006) considère les implications perverses de telles frictions sur l'utilisation d'instruments redistributifs par les élites au pouvoir. En particulier, il montre qu'une faible capacité étatique à redistribuer des ressources peut entraîner une utilisation inefficace des instruments fiscaux. Ces derniers seront en effet utilisés par l'élite non pas dans le but d'augmenter les ressources fiscales de l'État, mais pour une redistribution indirecte passant par une manipulation des prix relatifs, induisant des distorsions allocatives au sein de l'économie. Similairement, Acemoglu, Ticchi et Vindigni (2007) endogénéisent la capacité fiscale et redistributive de l'État en prenant en compte explicitement le rôle de la bureaucratie. Leur analyse souligne comment la qualité de cette bureaucratie (et donc son efficacité relative) peut être manipulée par les élites pour maintenir un certain contrôle dans des contextes apparemment démocratiques et politiquement ouverts.

Bourguignon et Verdier (2009, 2010) considèrent également la dimension transfert et bien public de la capacité étatique. Cependant, l'emphase est mise sur la structure de l'économie dans laquelle l'élite opère et ses implications pour les niveaux d'imposition fiscale, d'efficacité économique et d'investissement en capa-

capacité étatique. Ces travaux mettent en lumière deux éléments importants. Premièrement, il faut différencier la nature des élites et leur degré d'insertion dans l'économie locale. D'un côté, il y a des élites « purement politiques » et sans participation directe dans l'activité économique. D'un autre, des « élites entrepreneuriales » qui, au-delà des rentes obtenues grâce à l'appareil d'État, possèdent également un intérêt direct pour l'activité économique du pays. En second lieu, pour le cas des « élites entrepreneuriales », l'analyse montre que leur incitation à investir dans la capacité étatique dépend du degré de complémentarité ou de substituable qui existe entre leurs actifs productifs et les facteurs de production fournis par les autres groupes sociaux.

L'analyse permet alors d'obtenir une typologie de structures économiques avec différentes implications pour le comportement redistributif de l'élite et ses incitations à investir dans les infrastructures étatiques. De telles distinctions sont importantes pour comprendre les variétés de trajectoires économiques entre sociétés caractérisées par un degré similaire de concurrence politique et d'alternance du pouvoir. Par exemple, on peut ainsi contraster les performances socio-économiques de pays essentiellement dotées de ressources naturelles de celles de pays où les élites possèdent des actifs dans des secteurs utilisant aussi de façon intensive le travail ou la terre. La nature des interdépendances productives avec d'autres groupes sociaux sera différente entre les deux types d'économies, induisant donc différentes incitations à l'investissement dans la construction d'institutions publiques de fiscalité et de redistribution.

Les études précédentes soulignent différentes questions relatives à la capacité étatique. Ces analyses cependant n'abordent pas explicitement le problème du rôle de l'ouverture internationale et comment celle-ci peut interagir avec les incitations pour le changement institutionnel public le long du processus de développement. Dans la suite, nous nous concentrons plus spécifiquement sur cette dimension et ses implications pour le renforcement en capacité étatique.

3. GLOBALISATION ET INVESTISSEMENT EN CAPACITÉ ÉTATIQUE

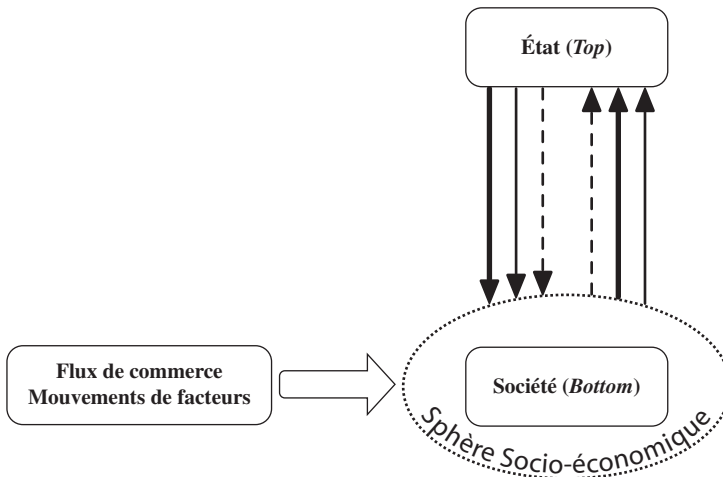
L'ouverture internationale interagit avec la construction institutionnelle publique par le biais de divers mécanismes. Nous limitons ici la discussion à deux dimensions importantes de l'intégration internationale : le commerce de biens et services et l'investissement direct étranger. Plusieurs questions peuvent déjà être adressées dans un tel contexte. Premièrement, quels sont les effets de l'intégration internationale dans un contexte donné de capacité étatique faible? Comment, en second lieu, la libéralisation internationale affecte-t-elle l'investissement en capacité étatique, et par quels mécanismes? Réciproquement, comment en retour un certain niveau de capacité détermine-t-il le degré d'ouverture d'une économie?

La littérature a identifié plusieurs canaux d'interaction entre intégration commerciale et renforcement des institutions publiques. Suivant les indications de la figure 1b), l'intégration internationale est susceptible d'avoir initialement un impact, au niveau inférieur de la sphère où interagissent les agents privés. À cet

égard, la théorie économique prévoit que le premier impact de l'intégration commerciale est de changer la structure des prix relatifs des biens et des services échangés avec le reste du monde. Ceci implique une redistribution intersectorielle et intrasectorielle des ressources dans le pays. Cette réallocation induit ensuite des effets sur les marchés du travail et du capital et la création, destruction ou redistribution de rentes entre individus.

FIGURE 1B

INTÉGRATION ÉCONOMIQUE INTERNATIONALE ET CAPACITÉ ÉTATIQUE



Dans un contexte institutionnel parfait où sécurité, protection de droits de propriété et application des contrats privés sont entièrement assurées par l'État, les économistes conviennent du fait que la libéralisation commerciale engendre des gains de l'échange. Cette conclusion n'est cependant plus assurée dans des contextes institutionnels faibles. En outre, même lorsqu'il existe des gains agrégés potentiels du commerce, la distribution de ces gains peut être elle-même déstabilisante et source de conflits. Elle peut ainsi contribuer à une fragilisation accrue du pays, spécifiquement quand les institutions de gestion de conflit sont inexistantes ou complètement démantelées.

La structure d'avantage comparatif du pays est aussi un élément déterminant. Ainsi une analyse empirique récente sur les conflits (Isham *et al.*, 2005) suggère en effet que la concurrence pour le partage de ressources publiques est d'autant plus forte que le pays possède un avantage comparatif dans des ressources naturelles à point de production géographiquement concentré (carburants, minerais et récoltes de plantation) plutôt que lorsque cet avantage se fonde sur l'exportation de produits agricoles à lieu de production diffus (bétail, riz et blé). Le contexte

africain est évidemment rempli de situations illustrant ce cas d'espèce. La guerre du Biafra au Nigéria vers la fin des années soixante ou les guerres civiles en Angola et en République démocratique du Congo en sont de vivants exemples. Plus systématiquement, Collier et Hoeffler (1998) fournissent une évidence économétrique que la part des exportations de minerai dans le PIB affecte de manière significative l'incidence des guerres civiles. En revanche, leur analyse montre que l'existence d'exportations agricoles ou industrielles dont les avantages sont diffus et largement distribués entre secteurs géographiques, groupes ethniques, ou centres urbains, ne semble pas augmenter la probabilité de violence civile.

3.1 Les conséquences ambiguës de la libéralisation commerciale dans des contextes de capacité étatique faible

Conceptuellement, la littérature économique s'est principalement concentrée sur le lien entre intégration commerciale et les dimensions de la capacité étatique associées aux conflits, à la sécurité et à l'établissement d'un « monopole de la violence ». À cet égard, les travaux théoriques récents soulignent les conséquences ambiguës de l'intégration commerciale pour des pays caractérisés par des niveaux élevés d'insécurité, de prédation et de conflits. Dans un contexte d'institutions gouvernementales faibles, la libéralisation commerciale interagit avec la fragilité institutionnelle par le biais des effets qu'elle induit sur la valeur des ressources contestées, les coûts d'opportunité de la contestation et du conflit, et les choix entre activités productives ou prédatrices.

Par exemple, Garfinkel, Skaperdas et Syropoulos (2008) discutent le cas d'une économie dans laquelle une ressource naturelle potentiellement commercialisable, telle que pétrole ou diamants, est contestée par différents groupes domestiques pour le contrôle d'un territoire où la ressource est localisée. En raison d'institutions faibles de protection des droits de propriété, le contrôle de ce territoire est déterminé par la résolution de conflits ouverts ou latents entre groupes sociaux. L'analyse montre que l'effet de l'intégration commerciale dans le pays va dépendre de la structure des échanges en termes de la ressource contestée. Quand le pays est un importateur net de la ressource contestée, l'intégration commerciale induit moins d'activité armée et de conflit domestique. Dans ce cas, le libre-échange apporte clairement un bien-être plus élevé, tant en termes de gains globaux traditionnels du commerce qu'en termes de fragilité réduite (associée à moins de conflits domestiques). Au contraire, quand le pays est un exportateur net de la ressource contestée, l'intégration commerciale induit plus de violence et de conflit. Dans ce cas, les gains économiques usuels du commerce doivent être mis en balance avec les coûts associés à l'augmentation de conflit domestique. En particulier, il peut apparaître un « effet pervers » de ressource naturelle : un choc positif sur le prix international de la ressource conduit à une réduction de bien-être social du fait d'une intensité accrue des conflits dans le pays. L'article montre également que la présence de conflits peut modifier de manière significative la structure de l'avantage comparatif du pays, impliquant en particulier un biais positif du pays vers l'exportation de la ressource naturelle.

Cette analyse suggère donc que le profil d'échanges d'un pays n'est pas insensible à sa propension aux conflits domestiques. Une implication de politique économique est le fait que le profil observé des échanges commerciaux d'un pays fragile ne serait pas nécessairement un bon indicateur des avantages comparatifs véritables du pays.

Bo et Bo (2005) présentent également un cadre théorique permettant d'analyser l'effet de chocs économiques et d'intégration commerciale dans un contexte de fragilité caractérisé par l'existence d'activités d'appropriation de ressources. L'analyse souligne qu'au-delà d'effets revenus, un choc de commerce extérieur aura des effets différenciés sur l'économie locale selon sa composition sectorielle et la façon dont il affecte la pénurie relative du travail. Ceci ayant comme conséquence des implications sur le coût d'opportunité du crime ou du conflit. Étant donné que les activités d'appropriation sont généralement plus intensives en travail que le reste de l'économie, un choc positif de prix sur les industries à forte intensité en main-d'œuvre tend à diminuer le conflit social, alors qu'au contraire un choc positif de prix sur les industries intensives en capital tend à l'augmenter. L'intuition économique est simple. Typiquement, une augmentation du prix du secteur intensif en capital induit une croissance de ce secteur et une contraction de l'autre secteur productif à forte intensité en travail, entraînant une diminution du rapport capital-travail disponible pour la production dans l'économie. Ceci abaisse les salaires et réduit le coût d'opportunité de l'activité d'appropriation relativement à la quantité de ressources. Réciproquement, par la même intuition économique, un choc commercial positif dans les secteurs marchands à forte intensité en main-d'œuvre est susceptible d'augmenter le coût d'opportunité des activités d'appropriation.

Dans la même ligne de recherche, Stefanidis (2007) considère un contexte dans lequel les individus font des choix de carrière entre production et prédation. Il montre que le commerce international exerce un effet positif sur l'activité, l'allocation intersectorielle des compétences et la protection des droits de propriété dans les économies qui possèdent déjà un cadre institutionnel favorable. En revanche, dans un contexte institutionnel fragile caractérisé par un haut niveau de prédation, l'ouverture internationale accroît la faiblesse institutionnelle du pays et induit une allocation encore plus défavorable de ressources et de qualifications. Comme précédemment, il en résulte que l'intégration commerciale a des conséquences normatives ambiguës dans le cadre d'un pays fragile.

Alors que les études précédentes soulignent l'impact de la libéralisation commerciale au niveau des interactions socio-économiques (à savoir, dans la sphère sociale situé en bas dans la figure 1b), la libéralisation peut également rétroagir sur les liens verticaux entre État et société. Par exemple, la libéralisation commerciale peut affecter la nature des institutions publiques et le type de politiques redistributives choisies par les élites. Un exemple est fourni par le modèle de Segura-Cayuela [2006]. Comme dans Acemoglu (2006), lorsque l'élite politique est peu disposée à contribuer à la fourniture de biens publics et n'a aucune capa-

cité fiscale, elle cherche à s'approprier les ressources de l'économie par des déformations de prix relatifs. L'ampleur de ces politiques appropriatives est cependant limitée par le degré de dépendance de l'élite à la fourniture d'intrants produits par les autres groupes sociaux de l'économie. Une déformation excessive de prix relatifs entraîne en effet des inefficacités productives importantes pénalisant indirectement le bien-être de cette élite. La libéralisation commerciale réduit cependant le coût d'opportunité de ces politiques de prix relatifs. En effet, avec l'intégration internationale, les intrants domestiques sont substitués par l'importation de biens étrangers, déconnectant alors les revenus de l'élite des distorsions domestiques. D'où une incitation plus forte politiquement à manipuler les prix internes afin d'extraire des rentes sur les autres segments de la société. Ce raisonnement suggère que l'intégration commerciale peut donc avoir des conséquences nocives dans les pays caractérisés par une faible participation politique et une élite peu concernée par les conditions socio-économiques du reste de la société.

Les analyses précédentes fournissent des arguments conceptuels à l'idée que l'intégration commerciale n'est pas nécessairement salutaire dans des contextes institutionnels faibles. Il existe cependant peu de travail empirique systématique illustrant l'impact économique de la libéralisation commerciale dans les États faibles. Une exception notable est une étude récente par Baliaoune-Lutz (2008), qui examine la contribution des institutions, de la cohésion sociale et du commerce international au revenu par tête, mettant particulièrement l'accent sur les États fragiles en Afrique. Un problème statistique de l'analyse est la petite taille de l'échantillon et donc la difficulté d'identifier le lien de causalité entre libéralisation commerciale et performances économiques. Néanmoins, les résultats ne sont indicatifs qu'au-delà d'un certain niveau, l'intégration commerciale peut avoir un effet négatif sur les performances économiques des États fragiles. Ce résultat est compatible avec une étude antérieure (Baliaoune-Lutz et Ndikumana, 2007) utilisant des données de *panel* sur 39 pays africains durant la période 1975–2001. Cette étude constate que les institutions jouent un rôle important dans l'effet de la libéralisation commerciale sur le revenu national. Ces travaux suggèrent qu'au moins à court terme, un compromis peut exister entre ouverture commerciale et renforcement de la capacité étatique. Un État fragile qui s'intègre à l'économie mondiale peut voir son revenu national diminuer, ce qui en retour contribue à une augmentation de sa pauvreté et de son degré de fragilité institutionnelle.

3.2 *Ouverture commerciale, conflits et dynamique de défaillance d'État*

La faiblesse de l'État influence les gains et pertes associés à la libéralisation commerciale. Réciproquement, comme suggéré par les analyses théoriques, la libéralisation des échanges peut également avoir un impact sur l'évolution de la capacité étatique d'un pays. En particulier, l'intégration commerciale peut être un facteur déclenchant de conflits, de tensions et d'insécurité.

Une part importante de la littérature en sciences politiques et relations internationales s'est concentrée sur les liens empiriques entre intégration commerciale

et conflits entre pays. La question fondamentale est de savoir si une augmentation de l'interdépendance économique bilatérale réduit ou non les conflits entre pays. Deux vues opposées dominent cette discussion. La première, datant de « l'approche libérale » de Montesquieu, souligne l'idée que l'interdépendance économique favorise la paix. En particulier, l'interdépendance commerciale limite l'incitation à employer la force militaire dans des relations entre États, du fait d'un plus grand coût d'opportunité du conflit en termes de pertes commerciales. Le point de vue alternatif suggère au contraire que l'interdépendance économique, notamment asymétrique, tend à induire des frictions et des conflits, et ainsi avoir des conséquences négatives pour les relations internationales (Keohane et Nye, 1973).

Un certain nombre d'études (Domke 1988; Barbieri, 1996; Barbieri et Schneider, 1999; Gartzke et Li, 2003), ont discuté le rapport entre diverses mesures d'ouverture commerciale bilatérale et conflits militaires, alors qu'un autre ensemble de travaux (Martin, Mayer et Thoenig, 2008; Lee et Hyun Pyun, 2009) ont également examiné le rôle de l'ouverture commerciale globale (multilatérale), contrôlant éventuellement pour le niveau d'interdépendance bilatérale. Bien qu'encore ambiguë, cette littérature tend à soutenir empiriquement la thèse libérale du « doux commerce » de Montesquieu : l'intégration commerciale réduit la probabilité de conflit bilatéral. L'identification précise du lien de causalité entre ouverture internationale et conflits demeure cependant un problème important. Si l'interdépendance peut diminuer les incitations au conflit, réciproquement le conflit réduit aussi de manière significative les liens de commerce international (Glick et Taylor, 2005; Blomberg et Hess, 2006).

Une étude récente (Martin, Mayer et Thoenig, 2008) essaye de démêler ces liens de causalité bidirectionnelle entre intégration commerciale et conflits. Cette étude souligne l'importance de la nature géographique de l'intégration commerciale comme catalyseur de paix ou de guerre. En particulier, elle montre que le commerce bilatéral réduit la probabilité de conflits bilatéraux, mais en revanche l'ouverture multilatérale (c'est-à-dire l'intégration internationale globale) tend à augmenter cette probabilité. L'argument est simple. Les pays plus ouverts au commerce global ont une probabilité plus élevée de conflit bilatéral car l'intégration multilatérale diminue la dépendance bilatérale vis-à-vis chaque partenaire, abaissant ainsi le coût d'opportunité d'un conflit militaire avec lui. Ce résultat est indicatif de la forme que l'intégration commerciale devrait prendre pour atténuer les sources extérieures de fragilité. La libéralisation multilatérale devrait être associée à des interdépendances bilatérales accrues, afin de réduire le risque accru de friction et d'insécurité entre États.

S'appuyant sur les travaux précédents des liens entre commerce et guerre, mais sans doute plus pertinents pour l'examen des interactions entre ouverture internationale et fragilité étatique, un certain nombre d'analyses ont étudié les relations entre intégration commerciale et guerres civiles. Là encore, deux perspectives alternatives sont présentes dans la littérature. La première conçoit les problèmes économiques comme source de conflits, d'instabilité et de guerres civi-

les. Selon cette vision, l'intégration commerciale apporte des gains et bénéfices et ainsi stimule la croissance. Ceci en retour devrait contribuer à la paix et à la stabilité interne. Plusieurs études transversales récentes tendent à confirmer cette perspective et indiquent que les pays plus ouverts sont plus stables politiquement et offrent un risque moindre de guerre civile (de Soya et Wagner, 2003; Hegre *et al.*, 2003; Bussmann et de Soya, 2005; Barbieri et Reuveny, 2005; Elbadawi et Hegre, 2008). D'un autre côté, la vision alternative « anti-globalisation » souligne l'idée que la libéralisation du commerce extérieur a des conséquences distributives négatives qui peuvent miner le tissu social d'un pays et engendrer conflits, instabilité et fragilité (Stiglitz, 2002; Brennan, 2003).

Un travail empirique récent (Bussman, Schneider et Wiesehomeier, 2005) suggère un dilemme qui permettrait de réconcilier les vues contradictoires précédentes. Ce travail regarde les effets de la libéralisation commerciale sur le déclenchement de guerres civiles dans 37 pays africains subsahariens pour la période 1980–2000. L'analyse tend à soutenir la vision selon laquelle la libéralisation économique exerce un effet positif sur la paix et la stabilité, une fois la restructuration de l'économie accomplie. À court terme cependant, l'article suggère aussi que l'intégration internationale peut augmenter le risque de conflit pendant l'exécution des mesures de réforme. Une explication potentielle est le fait que la libéralisation commerciale a des effets stabilisants à long terme dans un pays en voie de développement car elle est susceptible de produire des avantages à la majorité de la population (travailleurs non qualifiés). Cependant à court terme, le commerce international peut également stimuler tensions et conflits car les perdants immédiats à l'ouverture tentent de s'opposer au processus et peuvent déclencher des réactions violentes. Méthodologiquement, comme pour la littérature sur les conflits internationaux, se pose la question de l'identification appropriée du lien entre libéralisation commerciale et guerre civile. En particulier, il est nécessaire de « purger » de la causalité inverse des conflits domestiques sur le commerce international. Comme le montre en effet Bayer et Rupert (2004), la guerre civile tend à réduire le commerce international de manière significative.

Martin, Mayer et Thoenig (2009) considèrent explicitement la possibilité de causalité bidirectionnelle. Ils explorent le rapport entre intégration commerciale et conflits domestiques utilisant la version augmentée de la base de données « Correlates of wars » de Gleditsch (2004). Après démonstration de l'ampleur et de la persistance des effets de destruction de commerce associés aux guerres civiles, l'analyse identifie deux canaux d'impact du commerce sur le risque de conflits civils. Tout d'abord, l'intégration commerciale peut agir comme moyen de dissuasion des conflits si les gains du commerce sont menacés pendant une guerre civile. Cependant, la libéralisation peut aussi fournir un mécanisme « d'assurance » contre les dommages locaux induits par la guerre et ainsi favoriser les conflits domestiques. En effet, le commerce international, en permettant un accès à des ressources additionnelles venant de l'extérieur, réduit pour les agents domestiques les coûts de destruction et de perturbations associés aux conflits civils. Les résultats de l'analyse fournissent un soutien empirique pour la présence des deux

mécanismes. Plus précisément, l'ouverture commerciale réduit le risque de guerres civiles importantes (celles qui sont susceptibles de détruire un grand volume de commerce) mais elle peut augmenter cependant le risque de conflits intérieurs moins intenses (pour lesquels le commerce international se substitue de façon raisonnable aux perturbations de production locale).

3.3 *Investissement direct étranger et capacité étatique*

Au-delà du commerce international, l'investissement direct étranger (IDE) est une autre dimension importante de la mondialisation pouvant interagir avec la construction des institutions publiques. Les IDE jouent en effet un rôle spécial comme source de ressources financières et transfert de technologie au secteur privé. En outre, ils peuvent augmenter la concurrence dans l'économie locale, améliorer l'efficacité de l'allocation des ressources nationales, réduire les rentes et ses effets secondaires négatifs (telle que la corruption) pour la gouvernance publique (Larrain et Tavares, 2007). Les IDE apportent cependant un nombre de défis, particulièrement pour des pays caractérisés par des systèmes de gouvernance publique fragiles, des structures administratives faibles. En absence d'incitations appropriées, les investisseurs étrangers peuvent en effet contribuer au maintien de ces institutions publiques faibles et de la corruption, participer directement ou indirectement au financement de conflits armés civils ou encore entretenir « l'économie de guerre » qui s'est développée dans le pays.

La littérature s'est généralement concentrée sur l'effet négatif des institutions publiques inefficaces et de la corruption sur les flux entrants d'IDE (Wei, 1997; Smarzynska et Wei, 2001; Alesina et Weder, 2002). Moins de travaux ont abordé le rapport inverse de l'effet des IDE sur les structures de gouvernance du pays d'accueil. Larrain et Tavares (2007) et Zhu (2007) fournissent cependant quelques indications empiriques sur la nature de ce rapport. La première étude discute le rapport bidirectionnel entre l'IDE et la corruption, et tente d'identifier avec précision la causalité allant de l'EDI vers le degré de corruption dans le pays d'accueil. Utilisant un ensemble de données couvrant un large groupe de pays pour la période 1981–2000, les auteurs construisent un ensemble original de variables instrumentales se fondant sur les distances géographiques et culturelles entre pays source de l'IDE et pays d'accueil pour capturer une source de variation exogène des flux d'IDE. L'analyse indique que l'IDE (comme part du PIB) diminue de manière significative la corruption dans le pays d'accueil. Ces résultats sont robustes à l'inclusion de plusieurs déterminants de l'ouverture internationale tels que l'intensité commerciale et le niveau de tarif moyen ainsi que d'autres variables comme la dépendance à l'égard des ressources naturelles, la fractionalisation ethnique, la taille de l'économie et les dépenses publiques.

Zhu (2007) prolonge cette perspective en discutant comment le lien entre IDE et corruption dépend du niveau du développement et de démocratie du pays d'accueil. Là encore, se pose la question d'identification de la causalité allant de l'IDE vers la corruption. En utilisant des mesures d'éloignement de l'IDE comme varia-

ble instrumentale pour traiter du problème d'endogénéité et en contrôlant pour d'autres facteurs susceptibles d'affecter la corruption (systèmes légaux, religion, dotations de ressources naturelles et *fractionalisation* ethnolinguistique), les résultats des régressions fournissent une évidence empirique du fait que les flux d'IDE tendent à réduire la corruption dans les démocraties plus développées, et à l'augmenter dans les pays non démocratiques moins développés.

Ce type de résultats met en lumière un compromis potentiel en termes de politique de renforcement de la capacité étatique et ouverture aux IDE. Des institutions démocratiques fortes peuvent être une condition nécessaire à la capture des avantages économiques associés aux IDE. Cette vue est compatible avec la perspective plus appliquée de Turner, Aginam et Popovski (2008), qui souligne l'idée que dans des situations postconflits la libéralisation des IDE nécessite une forme de réglementation qui insiste plus sur le côté qualitatif plutôt que sur les volumes de l'investissement.

3.4 *Chocs externes et conflits*

Au-delà des flux de marchandises et de facteurs de production, l'intégration internationale augmente aussi l'exposition de l'économie locale aux chocs et aux fluctuations externes. Quand une partie significative d'un pays est liée au commerce international ou aux IDE, les fluctuations des prix internationaux, des termes de l'échange ou des mouvements de capitaux peuvent avoir un impact considérable sur l'économie locale, avec des conséquences sur la capacité de l'État à satisfaire ses fonctions essentielles. Comme précédemment, la littérature s'est principalement attachée aux dimensions d'insécurité et de violence en discutant l'interaction entre chocs externes et conflits. Elbadawi et Hegre (2008), par exemple, passent en revue trois types de mécanismes par lesquels des chocs sont traduits en violence et instabilité politique : i) les conflits sociaux, ii) le changement d'équilibre interne des structures de pouvoirs, et iii) les incitations à la prédation.

- i) *Conflits sociaux* – Tout d'abord, les chocs externes peuvent induire des conflits sociaux par leurs conséquences économiques. Par exemple, un choc négatif des termes de l'échange peut entraîner une réduction à court terme du taux de croissance de l'économie et l'élévation soudaine du chômage. Les réactions de politiques publiques, telles que la dévaluation du taux de change ou les mesures d'ajustement fiscal, ont également des conséquences distributives importantes. De tels événements peuvent typiquement engendrer des tensions sociales et des conflits politiques (Rodrik, 1999). En outre, dans un contexte de capacité faible étatique et, en particulier, en l'absence des politiques appropriées du gouvernement, un choc transitoire négatif peut avoir des effets persistants sur le risque de conflit. Des chocs positifs peuvent également mener à des distorsions permanentes, induisant par exemple des effets de « recherche de rente » et d'influence politique qui perturbent la mise en œuvre de politiques publiques

appropriées. Comme le souligne Rodrik (1999), ces problèmes sont généralement d'autant plus importants que le pays est caractérisé par des conflits sociaux latents et qu'il ne possède pas d'institutions efficaces de gestion de ces conflits.

- ii) *Équilibre interne des structure de pouvoirs* – Les chocs exogènes peuvent également changer l'équilibre des forces entre un gouvernement et une opposition armée ou une organisation qui considère l'action militaire. Comme l'ont montré Acemoglu et Robinson (2005), des variations non anticipées dans la structure de pouvoir peuvent affaiblir la capacité d'engagement du gouvernement à négocier des accords politiques. Dans un contexte institutionnel faible, un gouvernement affecté par un choc temporaire négatif ne peut s'engager de façon crédible à certaines concessions qui éviteraient le conflit avec le groupe d'opposition. Un tel groupe en effet pourrait s'attendre à ce que le gouvernement renonce à l'accord, une fois passée la situation de faiblesse. Il préférera donc se lancer dans un conflit ouvert immédiat plutôt que de négocier un règlement pacifique non crédible. Par ailleurs, les chocs exogènes introduisent également une incertitude sur l'équilibre des forces entre adversaires et l'issue du conflit. Ceci aussi peut entraîner une intensité plus forte dans la confrontation.
- iii) *Incitations à la prédation* – Compatible avec la littérature conceptuelle sur l'intégration internationale et les conflits, un choc positif peut affecter les incitations et les coûts d'opportunité de rebellions potentielles. Par exemple, une augmentation du prix international d'un produit d'exportation peut déclencher ou intensifier des actions pour s'assurer l'accès à ce produit. Un bon exemple de ceci est le cas du minéral coltan, pour lequel l'augmentation significative des prix a clairement déclenché une série de conflits en 2000 dans la région orientale de la République démocratique du Congo (Hayes, 2002).

Empiriquement, Elbadawi et Hegre (2008) étudient la plausibilité des mécanismes précédents. L'analyse indique qu'il n'existe qu'une évidence empirique faible du rapport direct entre chocs des termes de l'échange et le risque de conflit armé. Cependant la volatilité externe peut aussi affecter le risque de conflit de façon indirecte par son effet (négatif) sur la croissance, ce qui en retour exerce un effet sur la probabilité de conflit. En outre, pour des pays à faible revenu, dotés de structures peu diversifiées à l'exportation, d'infrastructures sous-développées et d'institutions étatiques faibles, les chocs de termes de l'échange peuvent avoir des effets démultipliés sur une propension déjà importante à des situations de conflit.

Ces résultats diffèrent légèrement d'autres travaux par Ciccone (2008) et Bruckner et Ciccone (2009), qui considèrent les effets de chocs économiques négatifs sur l'émergence de conflits civils en Afrique subsaharienne pour la période 1980–2006¹. La première étude regarde l'effet des sécheresses sur la

1. Besley et Persson (2009c) abordent également le rapport empirique entre chocs externes à l'importation et à l'exportation et émergence de conflits civils et rébellions.

manifestation de conflits civils et trouve un effet significatif négatif du niveau de précipitations sur la probabilité d'émergence de conflit civil. L'effet devient plus fort quantitativement et statistiquement quand on prend en compte des chocs communs (comme la fin de la guerre froide) qui peuvent aussi affecter la probabilité de conflit. Pour leur part, Bruckner et Ciccone (2009) considèrent les effets de diminution des prix internationaux à l'exportation sur la probabilité de conflit domestique pour les pays africains subsahariens. L'analyse indique qu'une diminution du cours international des matières premières tend à augmenter la probabilité de guerre civile, les résultats étant robustes à l'introduction de contrôles pour des différences nationales dans la probabilité de conflit civil, des tendances de temps spécifique par pays, et des chocs communs affectant positivement la probabilité de guerre civile en Afrique subsaharienne.

4. UN MODÈLE SIMPLE DE CAPACITÉ ÉTATIQUE ET DE REDISTRIBUTION EN ÉCONOMIE OUVERTE

Dans cette section, en conformité avec la littérature théorique récente d'économie politique sur la capacité étatique, nous nous concentrons sur la dimension fiscale. Pour discuter comment l'intégration commerciale peut interagir avec la capacité fiscale, nous esquissons un modèle formel simple d'investissement en capacité étatique qui étend le cadre de Besley et de Persson (2009) à un contexte d'économie ouverte.

4.1 *L'effet de l'intégration commerciale sur la capacité étatique fiscale*

Considérons une économie multisectorielle produisant N biens $i \in \{1, N\}$ à partir de M facteurs de production $h \in \{1, M\}$. Le vecteur de prix des biens est $p \in R_+^N$, alors que le vecteur des prix des facteurs est noté $V \in R_+^M$. Le côté offre de l'économie est supposé en concurrence parfaite, caractérisé par des technologies à rendements constants et est représenté de façon condensée par la fonction revenu $R(p, V)$ avec $V \in R_+^M$ le vecteur de dotations factorielles de l'économie. Comme il est bien connu, $R(p, V)$ est une fonction convexe croissante et homogène de degré 1 en termes du vecteur de prix p et une fonction concave croissante et homogène de degré 1 en termes du vecteur de dotations factorielles V .

Les agents économiques ont les mêmes préférences homothétiques définies par la fonction d'utilité $U(C_1, C_2, \dots, C_N)$ sur les N biens privés. Les individus possèdent aussi une préférence pour un bien public G avec une utilité marginale stochastique qui dépend de l'état de la nature $s \in \{H, L\}$. L'utilité complète du consommateur s'écrit dans chaque état s comme :

$$W(C_1, C_2, \dots, C_N, G, s) = U(C_1, C_2, \dots, C_N) + \mu_s G$$

avec $\mu_H > \mu_L$. L'état « haut » H correspond à une situation avec une utilité marginale élevée du bien public alors que l'état « bas » L reflète une situation avec une

2. On peut aussi noter les relations d'Euler : $p \cdot \nabla_p R(p, V) = R(p, V) = V \cdot \nabla_V R(p, V)$.

utilité marginale faible de G . Nous supposons aussi que G fournit de l'utilité jusqu'à un certain montant maximal G^* , au-delà duquel l'utilité marginale du bien tombe à zéro. Cette formulation prend en compte de façon très stylisée le fait que l'utilité du bien public est à rendement marginal décroissant.

Étant donné ceci, la fonction d'utilité indirecte d'un agent ayant un revenu disponible I s'écrit donc :

$$\begin{aligned} V_s(I, G, p) &= \frac{I}{E(p)} + \mu_s G \quad \text{pour } G \leq G^* \\ &= \frac{I}{E(p)} + \mu_s G^* \quad \text{pour } G > G^* \end{aligned}$$

avec $E(p)$ une fonction croissante concave et homogène de degré 1 en p ³.

La production du bien public G est obtenue avec une technologie à rendements d'échelle constants utilisant les N biens en tant qu'inputs intermédiaires. Ceci est résumé par une fonction de coût unitaire $H(p)$, croissante concave et homogène de degré 1 en p . Par conséquent le coût de produire G est simplement $H(p)G$ qui est financé par l'imposition sur le revenu des individus. Nous prenons le bien public G comme bien numéraire et notons $H(p) = p \cdot \nabla_p H(p) = 1$.

Enfin, nous supposons que le pays a une dotation de ressources naturelles qui génère un flux de revenu public $p_R R$ où p_R est le prix de la ressource qui est contrôlée par le gouvernement.

4.1.1 Fiscalité et régime commercial

La société se compose de deux groupes sociaux A et B de taille égale $1/2$. Un individu du groupe $i \in \{A, B\}$ reçoit un revenu $I_i(t)$ qui dépend du régime commercial t mis en place dans l'économie. Par simplicité, nous supposons que l'économie est une petite économie ouverte faisant face à des coûts de transaction du commerce. Plus précisément, étant donné le vecteur de prix international p^f , le vecteur de prix domestiques est donné par $p^d = p^f + t$ avec la restriction $t_k \cdot M_k > 0$ où $M = (M_k)_{k \in \{1, N\}}$ est le vecteur des importations nettes du pays⁴.

Suivant Besley et Persson (2009a), nous supposons que les politiques publiques sont contraintes par la capacité étatique. En particulier, l'imposition est limitée par un niveau τ de capacité fiscale, reflétant le degré maximal avec lequel le

3. On peut aussi noter la relation d'Euler : $p \cdot \nabla_p E(p) = E(p)$.

4. Notons que nous modélisons les frictions commerciales comme des coûts de transaction et non pas comme des tarifs commerciaux. Ce faisant, nous faisons ainsi abstraction d'une dimension potentiellement importante de la politique commerciale, à savoir les revenus tarifaires et la manière de les redistribuer entre les divers groupes de la société. Ceci évidemment devrait également interagir avec l'investissement en capacité fiscale, particulièrement pour des pays en voie de développement qui partent d'une faible capacité étatique (voir Verdier, 2010 pour une analyse prenant en considération une telle dimension).

gouvernement peut taxer efficacement l'économie. Concrètement, on peut penser τ comme diminuant la part du revenu de marché $(1 - \tau)$ qu'un individu peut gagner dans les secteurs non imposables informels de l'économie. Au début de la période, le groupe au pouvoir pourra affecter ce niveau de capacité fiscale τ par un certain investissement en capacité fiscale $C(\tau)$ ayant les propriétés usuelles de croissance et convexité⁵.

Nous supposons que les taxes et transferts peuvent être différenciées entre les deux groupes. Plus précisément, soit $\tau_i \in [0, \bar{\tau}]$ le taux de taxe sur le revenu d'un individu du groupe $i \in (A, B)$ et $T_i \geq 0$ le transfert effectué à chaque membre de la classe $i \in (A, B)$. La restriction budgétaire du gouvernement peut alors s'écrire comme :

$$\frac{1}{2}T_A + \frac{1}{2}T_B + H(p)G = \tau_A \frac{I_A}{2} + \tau_B \frac{I_B}{2} + p_R R. \quad (1)$$

Nous nous limitons aux situations où l'état élevé H correspond à un cas où les deux groupes acceptent de dépenser le plus possible sur le bien public (étant donné la restriction budgétaire (1)). Réciproquement, le « bas » état L correspond à une situation de production zéro du bien public. Dans ce cas, l'appareil d'État est uniquement utilisé à des fins redistributives entre les deux groupes sociaux.

Formellement, nous faisons l'hypothèse suivante⁶ :

$$\text{Hypothèse A: } \mu_H > \frac{H(p^d)}{E(p^d)} > \mu_L.$$

4.1.2 *Timing*

En début de période, un groupe $i \in \{A, B\}$ est au pouvoir (situation notée par P) tandis que l'autre groupe j est dans l'opposition (situation notée par O). Il y a alors quatre étapes du jeu :

- Étape 1 : au début de la période (ou à la fin de la période précédente), le groupe au pouvoir i décide du niveau de capacité fiscale τ .
- Étape 2 : il y a un changement exogène de gouvernement; avec probabilité q le groupe i garde le contrôle de l'État. Avec la probabilité résiduelle $1 - q$, l'autre groupe j prend le pouvoir.

5. C'est-à-dire : $C'(\bar{\tau}) \geq 0, C'(0) = 0, C'(\bar{\tau}) \geq 0, C(1) = C'(1) = \infty$, et $C''(\bar{\tau}) > 0$.

6. Nous supposons aussi que

$$G^* > \frac{R(p^d, V)}{H(p^d)}$$

de telle sorte que le niveau de saturation du bien public est suffisamment grand pour ne jamais être atteint dans une économie sans revenu de ressources naturelles (c'est-à-dire $R = 0$).

- Étape 3 : il y a réalisation de l'état de nature $s \in \{H, L\}$ avec probabilité α_H pour l'état $s = H$ et $1 - \alpha_H$ pour l'état $s = L$. Le groupe au pouvoir décide alors des taux de taxe, et des transferts $(\tau_i, T_i) \in [0, \bar{\tau}] \times [0, \infty]$ et du niveau de bien public G .
- Étape 4 : étant donné les politiques mises en place, la production et la consommation sont réalisées.

4.1.3 Fiscalité d'équilibre, bien public et politiques commerciales

Comme d'habitude, nous résolvons le modèle par induction arrière. L'étape 4 est trivialement résolue par l'équilibre concurrentiel qui règne dans la petite économie ouverte, selon le régime commercial caractérisé par le vecteur de prix $p^d = p^f + t$. Ceci fournit alors le revenu des agents avant impôt pour les deux groupes $I_A(p^d)$ et $I_B(p^d)$. On a en particulier :

$$\frac{I_A(p^d)}{2} + \frac{I_B(p^d)}{2} = R(p^d, V).$$

À l'étape 3, étant donné le niveau de capacité fiscale $\bar{\tau}$; le groupe i au pouvoir résout le problème de maximisation suivant :

$$V_s^i(P) = \underset{\tau_A, \tau_B; T_A, T_B}{\text{Max}} \frac{(1 - \tau_i)I_i(p^d) + T_i}{E(p^d)} + \mu_s G \quad (2)$$

s.c. (1), $T_A; T_B \geq 0$; $G \in [0, G^*]$ et $(\tau_A, \tau_B) \in [0, \bar{\tau}] \times [0, \bar{\tau}]$.

Le groupe i choisit les taux de taxes, la redistribution et la fourniture de bien public de façon à maximiser l'utilité indirecte du membre moyen du groupe, étant donné la contrainte budgétaire publique et les conditions fiscales et commerciales de faisabilité

Deux cas peuvent être considérés. Le premier correspond à celui d'une économie « pauvre en ressources naturelles » (c'est-à-dire telle que $p_R R \leq H(p^d)G^* - \bar{\tau}R(p^d, V)$). Dans une telle économie, lorsque le niveau d'état de la nature « haut » H se réalise, le groupe au pouvoir utilise pleinement la capacité fiscale $\bar{\tau}$ sur les deux groupes afin de financer la fourniture maximale de bien public G .

L'autre cas est celui d'une économie « riche en ressources naturelles » (c'est-à-dire telle que $p_R R > H(p^d)G^* - \bar{\tau}R(p^d, V)$). Dans ce dernier cas, le niveau G^* de saturation de bien public est atteint dans l'état H sans complète utilisation de la capacité fiscale de l'État. Par conséquent, le groupe au pouvoir peut également bénéficier dans cet état d'une redistribution directe en provenance de l'autre groupe.

Denotons par $V_s^i(P)$ (respectivement $V_s^i(O)$) l'utilité d'un membre du groupe $i \in \{A, B\}$ lorsque l'état de nature $s \in \{H, L\}$ est réalisé et qu'il est au pouvoir

(respectivement dans l'opposition). De simples manipulations donnent alors le résultat suivant pour une économie « pauvre en ressources naturelles » :

Proposition 1 *Sous l'hypothèse A et $p_R R < H(p^d)G^* - \bar{\tau}R(p^d, V)$, la solution de (2) est la suivante :*

- 1) Pour $\mu_s = \mu_H$, nous avons $\tau_A = \tau_B = \bar{\tau}$; $T_A = T_B = 0$, et $G = (\bar{\tau}R(p^d, V) + p_R R) / H(p^d)$ et pour tout $i \in \{A, B\}$

$$V_H^i(P) = V_H^i(O) = \frac{(1 - \bar{\tau})I_i(p^d)}{E(p^d)} + \frac{\mu_H}{H(p^d)} \left[\frac{-I_A(p^d) + I_B(p^d)}{2} + p_R R \right].$$

- 2) Pour $\mu_s = \mu_L$, et le groupe i est au pouvoir, nous avons $\tau_i = 0, \tau_j = \bar{\tau}$; $T_j = 0$, $G = 0$ et $T_i = \bar{\tau}I_j(t) + p_R R$

$$V_L^i(P) = \frac{I_i(p^d) + \bar{\tau}I_j(p^d) + p_R R}{E(p^d)} ; V_L^j(O) = \frac{(1 - \bar{\tau})I_j(p^d)}{E(p^d)}.$$

La proposition 1 caractérise la situation d'une économie avec de faibles revenus associés à la ressource naturelle (c'est-à-dire $p_R R < H(p^d)G^* - \bar{\tau}R(p^d, V)$). Dans ce type d'économie, lorsque l'état H associé à une forte utilité marginale du bien public (c'est-à-dire $\mu_s = \mu_H$) se réalise, le gouvernement taxe au maximum de façon égale les deux groupes ($\tau_i = \tau_j = \bar{\tau}$) pour fournir le niveau le plus élevé possible de bien public $G = (\bar{\tau}R(p^d, V) + p_R R) / H(p^d)$. Les revenus (modestes) de la ressource naturelle sont complètement employés pour la production du bien public et ne sont donc pas appropriés par le groupe qui contrôle l'appareil d'État. Dans l'état de la nature L associé à une utilité marginale faible du bien public, l'État ne fournit au contraire aucun bien public et il n'existe que de la redistribution pure du groupe dans l'opposition vers celui qui est aux commandes de l'État.

De même, nous avons le résultat suivant pour le cas d'une économie « riche en ressources naturelles » :

Proposition 2 *Sous l'hypothèse A et $p_R R \geq H(p^d)G^* - \bar{\tau}R(p^d, V)$, la solution de (2) est la suivante :*

- 1) Pour $\mu_s = \mu_H$ et le groupe i au pouvoir, alors on a :
- ii) Si $\bar{\tau}I_j(p^d) + p_R R < H(p^d)G^* \leq \bar{\tau}R(p^d, V) + p_R R$, alors $\tau_i = [H(p^d)G^* - \bar{\tau}I_j(p^d) - p_R R] / I_i(p^d)$; $\tau_j = \bar{\tau}$; $T_i = T_j = 0$, et $G = G^*$,
- iii) Si $H(p^d)G^* \leq \bar{\tau}I_j(p^d) + p_R R$, alors $\tau_i = 0, \tau_j = \bar{\tau}$; $T_j = 0, T_i = \bar{\tau}I_j(p^d) + p_R R - H(p^d)G^*$ et $G = G^*$.

Les niveaux d'utilité dans les deux cas sont donnés par :

$$V_H^i(P) = \frac{I_i(p^d) + \bar{\tau}I_j(p^d) + p_R R - H(p^d)G^*}{E(p^d)} + \mu_H G^*,$$

$$V_H^j(O) = \frac{(1 - \bar{\tau})I_j(p^d)}{E(p^d)} + \mu_H G^*.$$

2) Pour $\mu_s = \mu_L$, et le groupe i au pouvoir, nous avons $\tau_i = 0$, $\tau_j = \bar{\tau}$; $T_j =$, $G = 0$ et $T_i = \bar{\tau}I_j(t) + p_R R$. Les utilités s'écrivent alors comme :

$$V_L^i(P) = \frac{I_i(P) + \bar{\tau}I_j(p^d) + p_R R}{E(p^d)}; V_L^j(O) = \frac{(1 - \bar{\tau})I_j(p^d)}{E(p^d)}.$$

Dans le cas d'un pays suffisamment riche en revenus de ressources naturelles, le gouvernement peut financer dans l'état $\mu_s = \mu_H$ le niveau G^* de saturation de bien public sans employer complètement la pleine capacité fiscale de l'État. Dans ce cas, il y a une appropriation partielle du revenu des ressources naturelles vers le groupe au pouvoir, et ce même dans l'état « haut » H . En effet, à partir du point où l'économie atteint son point de saturation de bien public G^* , l'élite au pouvoir s'accapare directement le résidu du revenu de ressources naturelles pour elle et, de plus, taxe à pleine capacité fiscale le groupe d'opposition pour effectuer une redistribution fiscale directe en sa faveur.

4.1.4 Incitations marginales au renforcement de la capacité fiscale

Nous pouvons alors noter l'utilité espérée des deux groupes lorsqu'ils sont au pouvoir à l'étape 2. Cette utilité est donnée par :

$$EV_i = \alpha_H \{qV_H^i(P) + (1 - q)V_H^i(O)\} + (1 - \alpha_H) \{qV_L^i(P) + (1 - q)V_L^i(O)\}.$$

Les termes $\{qV_H^i(P) + (1 - q)V_H^i(O)\}$ et $\{qV_L^i(P) + (1 - q)V_L^i(O)\}$ reflètent les utilités espérées du groupe i étant donné la réalisation de l'état de nature $s = H$ (respectivement $s = L$). Ces dernières valeurs dépendent à leur tour de la probabilité q de rester au pouvoir ou d'être dans l'opposition et des utilités $V_s^i(P)$ et $V_s^i(O)$ obtenues dans ces deux situations.

Plus précisément, dans le cas d'une économie « pauvre en ressources naturelles », nous avons :

- pour le groupe A qui est au pouvoir à l'étape 2 :

$$EV_A = \alpha_H \left\{ \frac{(1 - \bar{\tau})I_A(p^d)}{E(p^d)} + \frac{\mu_H}{H(p^d)} \left[\frac{\bar{\tau}I_A(p^d) + I_B(p^d)}{2} + p_R R \right] \right\} \quad (3)$$

$$+ (1 - \alpha_H) \left[q \frac{I_A(p^d) + \bar{\tau}I_B(p^d) + p_R R}{E(p^d)} + (1 - q) \frac{(1 - \bar{\tau})I_A(p^d)}{E(p^d)} \right].$$

- pour le groupe B qui est au pouvoir à l'étape 2 :

$$EV_B = \alpha_H \left\{ \frac{(1 - \bar{\tau})I_B(p^d)}{E(p^d)} + \frac{\mu_H}{H(p^d)} \left[\frac{\bar{\tau}I_A(p^d) + I_B(p^d)}{2} + p_R R \right] \right\} \quad (4)$$

$$+ (1 - \alpha_H) \left[q \frac{I_B(p^d) + \bar{\tau}I_A(p^d) + p_R R}{E(p^d)} + (1 - q) \frac{(1 - \bar{\tau})I_B(p^d)}{E(p^d)} \right].$$

Dans le cas d'une économie « riche en ressources naturelles », nous avons similairement :

- pour le groupe *A* qui est au pouvoir à l'étape 2 :

$$EV_A = \alpha_H \left[q \frac{I_A(p^d) + \bar{\tau}I_B(p^d) + p_R R - H(p^d)G^*}{E(p^d)} + (1-q) \frac{(1-\bar{\tau})I_A(p^d)}{E(p^d)} + \mu_H G^* \right] + (1-\alpha_H) \left[q \frac{I_A(p^d) + \bar{\tau}I_B(p^d) + p_R R}{E(p^d)} + (1-q) \frac{(1-\bar{\tau})I_A(p^d)}{E(p^d)} \right]. \quad (5)$$

- pour le groupe *B* qui est au pouvoir à l'étape 2 :

$$EV_B = \alpha_H \left[q \frac{I_B(p^d) + \bar{\tau}I_A(p^d) + p_R R - H(p^d)G^*}{E(p^d)} + (1-q) \frac{(1-\bar{\tau})I_B(p^d)}{E(p^d)} + \mu_H G^* \right] + (1-\alpha_H) \left[q \frac{I_B(p^d) + \bar{\tau}I_A(p^d) + p_R R}{E(p^d)} + (1-q) \frac{(1-\bar{\tau})I_B(p^d)}{E(p^d)} \right]. \quad (6)$$

Il est alors utile de noter les revenus des deux groupes comme :

$$\begin{aligned} I_A(p^d) &= R(p^d, V)(1 + \Delta(p^d)) \\ I_B(p^d) &= R(p^d, V)(1 - \Delta(p^d)) \end{aligned} \quad (7)$$

où

$$(p^d) = \frac{I_A(p^d) - I_B(p^d)}{I_A(p^d) + I_B(p^d)}$$

est une mesure d'inégalité entre les deux groupes *A* et *B*.

On peut maintenant considérer la première étape du jeu et les incitations marginales à l'investissement en capacité fiscale pour chaque groupe au pouvoir à cette étape du jeu.

Considérons d'abord le cas d'une économie « pauvre en ressources naturelles » où la fourniture de bien public ne va jamais jusqu'au niveau de saturation G^* .

Une simple différenciation de (3) et (4) et l'usage de (7) donne :

$$\frac{\partial EV_A}{\partial \tau} = \frac{R(p^d, V)}{E(p^d)} \left[\alpha_H \left(\mu_H \frac{E(p^d)}{H(p^d)} - 1 \right) + (1-\alpha_H)(2q-1) - \Delta(p^d) \right] \quad (8)$$

$$\frac{\partial EV_B}{\partial \tau} = \frac{R(p^d, V)}{E(p^d)} \left[\alpha_H \left(\mu_H \frac{E(p^d)}{H(p^d)} - 1 \right) + (1 - \alpha_H)(2q - 1) + \Delta(p^d) \right]. \quad (9)$$

Dans les équations (8) et (9), le terme en crochets possède trois éléments différents qui déterminent les incitations à investir en capacité fiscale. Le premier terme $\alpha_H \left(\mu_H \frac{E(p^d)}{H(p^d)} - 1 \right)$ est le même pour les deux groupes et reflète le gain marginal espéré associé à la fourniture du bien public G qui se produit dans l'état élevé H avec probabilité α_H . Étant donné l'hypothèse A, ce terme est positif car la production du bien public est profitable dans cet état de la nature.

Le deuxième terme, qui est également commun aux deux groupes, reflète l'effet du changement politique entre groupes sociaux dans l'état de la nature $s = L$ (quand la fiscalité est seulement directement redistributive). Ce terme reflète l'idée que l'investissement en capacité fiscale est une « arme à double tranchant » pour un groupe au pouvoir en étape 1. Quand ce groupe conserve le pouvoir politique à l'étape 2, une augmentation de capacité fiscale permet d'extraire plus de revenu du reste de la société. D'un autre côté, quand le groupe perd le contrôle de l'État, une plus grande capacité fiscale, augmente la vulnérabilité à être taxé par ceux qui auront le pouvoir. Le terme de changement politique est donné par l'expression $(1 - \alpha_H)(2q - 1)$. Avec probabilité $1 - \alpha_H$, l'économie est dans un état sans fourniture de bien public. Dans cet état de la nature, étant donné la probabilité q de rester au pouvoir (et réciproquement la probabilité $1 - q$ de le perdre), le gain marginal net espéré de la redistribution est donné par $q - (1 - q) = 2q - 1$. Ce terme contribue donc positivement ou négativement aux incitations à investir dans la capacité fiscale, selon que la probabilité de garder le pouvoir politique q est plus grande ou plus petite que $1/2$.

Finalement le troisième terme dans le crochet de (8) et (9) (c'est-à-dire $-\Delta(p^d)$ pour le groupe A et $+\Delta(p^d)$ pour le groupe B) reflète l'impact des inégalités de revenu sur les incitations à l'investissement en capacité fiscale. Si on suppose pour fixer les idées que le groupe A est le groupe le plus riche (c'est-à-dire $\Delta(p^d) > 0$), alors ce troisième terme est négatif pour le groupe A et positif pour l'autre groupe B. En effet, que ce soit pour des motifs de redistribution pure ou de fourniture de bien public, le groupe riche (resp. pauvre) contribue proportionnellement plus (resp. moins) et est donc moins (resp. plus) favorable à l'imposition et à la capacité fiscale que l'autre groupe.

Le cas d'un pays « riche en ressources naturelles » peut être étudié de la même façon. De simple manipulations montrent alors que les incitations marginales à l'investissement en capacité fiscale sont données par :

$$\frac{\partial EV_A}{\partial \tau} = \frac{R(p^d, V)}{E(p^d)} (2q - 1 - \Delta(p^d)), \quad (10)$$

$$\frac{\partial EV_B}{\partial \tau} = \frac{R(p^d, V)}{E(p^d)} (2q - 1 + \Delta(p^d)). \quad (11)$$

Dans ce cas, comme il n'existe aucun gain marginal de la capacité fiscale en termes de production de bien public, seuls sont présents dans (10) et (11) les effets de changement politique et d'inégalités.

4.1.5 *Ressources naturelles et incitations au renforcement de la capacité fiscale*

Les ressources naturelles sont souvent considérées comme un facteur déstabilisant dans un contexte d'institutions étatiques inefficaces (Mehlum, Moene et Torvik, 2006; Robinson, Torvik et Verdier, 2006; Cabrales et Hawk, 2010). Dans le présent contexte de capacité fiscale, il est donc intéressant de discuter l'effet des ressources naturelles pour la construction institutionnelle. Pour cela, nous comparons les incitations marginales à l'investissement en capacité fiscale selon l'importance des ressources naturelles dans la contrainte budgétaire publique. Deux effets sont à l'œuvre. En premier lieu, dans une économie pauvre en ressources naturelles, il y a un gain marginal additionnel de la capacité fiscale du fait que le revenu fiscal contribue plus à la marge à la fourniture de bien public. D'un autre côté, dans une économie riche en ressources naturelles, le rôle distributif des taxes est plus important pour le groupe au pouvoir. Comme on peut l'observer en comparant (8), (9), (10) et (11), quand l'utilité marginale du bien public μ_H est suffisamment élevée (c'est-à-dire $\mu_H > 2qH(p^d)/E(p^d)$), l'effet marginal de fourniture du bien public domine l'effet distributif des taxes. Quel que soit le groupe au pouvoir, les incitations marginales à investir en capacité fiscale sont alors plus importantes dans un pays pauvre en ressources naturelles. Dans ce cadre d'analyse, on trouve donc que la présence de ressources naturelles peut entraîner une faiblesse des institutions étatiques fiscales. Ceci suggère alors une possibilité de trappe à faiblesse institutionnelle. Dans un contexte d'institutions faibles, les ressources naturelles d'un pays peuvent être un facteur négatif pour son développement économique. Mais plus encore, leur existence peut maintenir le pays dans ce cadre institutionnel faible, du fait des moindres incitations pour l'élite à investir dans la capacité étatique.

4.1.6 *L'impact de l'intégration commerciale et l'investissement en capacité étatique*

Le cadre précédent permet de discuter l'impact de l'intégration commerciale sur les incitations marginales à investir en capacité fiscale. Pour faciliter la présentation, nous nous concentrons sur le cas où le groupe riche A possède le pouvoir politique en étape 2. Afin d'analyser l'effet de la libéralisation des échanges, nous pouvons considérer un changement du vecteur de coûts de transaction du commerce dt de telle sorte que les échanges internationaux soient plus aisés. Rappelant que $p^d = p^f + t$, la libéralisation des échanges affecte donc le vecteur de prix internes p^d . De nouveau, on peut distinguer selon que le pays est pauvre ou riche en ressources naturelles. De plus, un choc commercial sur le prix p_R de la ressource naturelle peut également induire un changement de régime et le fait qu'une économie pauvre en ressources naturelles devienne riche et vice versa.

Considérons d'abord le cas d'une économie pauvre en ressources. Comme on peut l'observer à partir de (8), il existe trois canaux par lesquels p^d affecte les incitations marginales à l'investissement en capacité fiscale. Le premier canal reflète l'effet *gains de l'échange* associé à l'intégration commerciale. Il est représenté par le terme $R(p^d, V)/E(p^d)$. En effet, $R(p^d, V)/E(p^d)$ est la valeur du revenu global de l'économie en termes de consommation. Quand il y a des gains de l'échange associés au commerce international, ce terme est affecté positivement par un changement du vecteur de prix p^d associé à la libéralisation commerciale. Dans ce cas, la base fiscale potentielle de l'impôt dans l'économie est augmentée. Ceci contribue donc positivement aux incitations à investir dans la capacité fiscale.

Le second terme est un effet *prix relatif* entre consommation privée et production du bien public. Il est donné par l'expression $\alpha_H \left(\mu_H \frac{E(p^d)}{H(p^d)} - 1 \right)$ dans le terme en crochet de (8). En effet, le gain marginal espéré de la capacité fiscale associé à la production de bien public est une fonction décroissante de $\frac{H(p^d)}{E(p^d)}$, le prix du bien public en termes de consommation dans l'économie. Quand la structure des inputs du bien public ne coïncide pas avec celle du panier de consommation privée (c'est-à-dire $H(p^d) \neq E(p^d)$), alors un changement des prix internes p^d dû à l'intégration commerciale affecte le prix réel du bien public en termes de consommation. Ceci impacte en retour la rentabilité espérée de l'investissement en capacité fiscale. *A priori*, l'effet peut être positif ou négatif, selon l'intensité relative des inputs importés dans la production du bien public vis-à-vis des importations dans le panier de consommation privée. Lorsque la production de bien public est plus intensive en inputs importés que la consommation privée, alors la libéralisation des échanges réduit $\frac{H(p^d)}{E(p^d)}$ et contribue positivement aux incitations à investir dans la capacité fiscale.

Finalement, le troisième canal par lequel l'intégration commerciale peut interagir avec le renforcement de capacité fiscale est l'*effet inégalité* reflété par le terme $\Delta(p^d)$. Le commerce international peut affecter le degré d'inégalité entre les deux groupes du fait de ses conséquences redistributives. Ceci en retour aura un effet sur les incitations à investir en capacité étatique. Cet effet peut être positif ou négatif selon que le commerce augmente ou diminue les inégalités entre les deux groupes. Par exemple pour le groupe riche A, le terme $\Delta(p^d)$ d'inégalité entre négativement dans l'équation (8). Par conséquent la libéralisation des échanges contribue positivement (resp. négativement) aux incitations marginales de ce groupe à investir en capacité fiscale lorsque le commerce international diminue (resp. augmente) les inégalités de revenu dans l'économie.

Le cas d'une économie riche en ressources est obtenu de façon similaire par l'examen de l'équation (10). L'inspection de cette équation indique maintenant que deux canaux seulement affectent directement les incitations marginales à

investir en capacité fiscale : l'effet gains du commerce (par le terme $R(p^d, V)/E(p^d)$) et l'effet inégalité (par le terme $\Delta(p^d)$). La raison en est que, dans ce cas, l'imposition ne contribue pas à la marge à la fourniture du bien public.

Jusqu'à présent nous avons considéré les effets d'intégration commerciale au sein d'économies pauvres ou riches en ressources. Cependant comme il a été déjà mentionné, il existe un effet additionnel de l'intégration internationale. Il s'agit d'un choc du prix international p_R des ressources naturelles qui entraîne un changement de régime entre pays pauvre en ressources (avec $p_R R \leq H(p^d)G^* - \bar{\tau}R(p^d, V)$) et pays riche en ressources (avec $p_R R > H(p^d)G^* - \bar{\tau}R(p^d, V)$). Ce changement de régime affecte en retour les incitations marginales à investir en capacité fiscale comme on peut le voir en comparant (8) et (10). Comme précédemment, quand la valeur marginale du bien public μ_H est suffisamment grande, cet effet de l'intégration commerciale est susceptible de réduire la valeur d'investissement en capacité fiscale pour les deux groupes A et B .

5. CAPACITÉ ÉTATIQUE ET POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGÈNE

Le modèle simple précédent montre comment les incitations à investir dans la capacité étatique fiscale peuvent être affectées par l'intégration internationale. En prenant une perspective d'économie politique cependant, on peut aussi argumenter du fait que la décision à ouvrir l'économie au commerce est elle-même une variable endogène et dépend donc de la nature du groupe au pouvoir. Deux éléments crucialement devraient affecter cette décision. D'une part, le fait que le groupe au pouvoir est un gagnant ou un perdant naturel à l'intégration internationale. En second lieu, comment ce groupe peut mettre en œuvre une forme de redistribution (et éventuellement de compensation) de la part d'autres groupes qui gagnent au commerce. Étant donné ceci, on peut alors s'attendre à ce que la politique commerciale et la politique fiscale soient déterminées de façon conjointe, avec des implications sur les incitations à l'investissement en capacité étatique.

C'est ce qu'explore Verdier (2010) dans le cadre simple d'un modèle de petite économie ouverte. L'article considère une structure de production à la Heckcher-Ohlin avec deux secteurs et deux facteurs de production (capital et travail). Le modèle admet deux groupes d'agents différenciés par leur dotation relative en capital. Dans un tel contexte, par le théorème de Stoper Samuelson, un des groupes est un gagnant naturel à l'intégration internationale alors que l'autre groupe est un perdant naturel. Le groupe qui possède le pouvoir politique peut décider simultanément de la politique d'ouverture (libre-échange ou autarcie) et du niveau de redistribution dans l'économie. Il apparaît alors que la décision d'ouverture internationale va dépendre du niveau de capacité fiscale et de la nature du groupe qui est au pouvoir. Naturellement, si le groupe au pouvoir est un « gagnant naturel » au commerce, à l'équilibre, ce groupe sera en faveur de l'ouverture quel que soit le niveau de capacité fiscale de l'économie. Par contre, si le groupe au pouvoir est un « perdant naturel », alors le niveau de capacité fiscale importera. En effet, à de faibles niveaux de capacité fiscale, le groupe perdant ne peut pas taxer suffi-

samment les gagnants à l'échange (qui sont dans l'opposition) pour redistribuer en sa faveur les gains du commerce. Par conséquent, dans une telle situation, ce groupe sera opposé à l'ouverture de l'économie. En revanche, lorsque la capacité fiscale du pays est suffisamment développée, le groupe perdant pourra mettre en œuvre suffisamment de redistribution pour capturer indirectement les bénéfices du commerce international. Il choisira alors d'ouvrir l'économie. Il en résulte que la nature du groupe au pouvoir n'influence la décision de politique commerciale que dans le cas d'une économie avec faible capacité fiscale.

Verdier (2010) examine ensuite les implications de ceci pour les incitations à l'investissement en capacité fiscale dans une étape antérieure. Le modèle suggère alors des liens différenciés entre capacité fiscale et ouverture selon la nature du groupe au pouvoir. Lorsque le groupe au pouvoir est un « perdant naturel », l'investissement en capacité fiscale est renforcée par un fort degré d'ouverture commerciale. L'intégration internationale en effet augmente le rendement de la capacité fiscale car celle-ci permet d'extraire davantage de gains de l'échange en provenance des groupes gagnants à l'échange. De façon inverse, lorsque le groupe au pouvoir est un « gagnant naturel », on a une relation de substituabilité. L'ouverture internationale réduit les incitations à investir en capacité fiscale. En effet, pour ce groupe, une faible capacité fiscale est un bouclier contre l'expropriation des gains de l'échange par des groupes perdants qui pourraient éventuellement être au pouvoir. En résumé, l'ouverture internationale serait complémentaire du renforcement en capacité fiscale pour les groupes au pouvoir qui sont des « perdants naturels de la mondialisation », alors qu'elle serait un substitut pour les groupes qui seraient « gagnants naturels au commerce ».

CONCLUSION

Cet article a abordé la question de la capacité étatique et ses liens avec l'ouverture internationale. L'analyse a permis de mettre en lumière un certain nombre d'interactions entre ouverture et évolution des institutions publiques. Les principaux liens passent par des effets revenu associés aux gains de l'échange, des effets prix relatifs associés à l'ouverture et des effets distributifs du commerce affectant en retour l'intensité du conflit domestique pour le contrôle de l'État. La discussion suggère aussi que la position des élites au pouvoir vis-à-vis du commerce international est un facteur déterminant du niveau de capacité étatique fiscale conjointement au degré d'ouverture de l'économie.

En focalisant l'analyse sur les flux internationaux de biens et services, nous avons laissé de côté un nombre important de canaux d'interactions entre capacité étatique et mondialisation. En ce sens, la recherche future devra étendre les modélisations précédentes à la mobilité internationale des facteurs et comprendre en particulier comment les flux d'IDE et les phénomènes migratoires interagissent avec l'économie politique des institutions publiques. On pourra de même étudier l'effet de l'augmentation des flux informationnels entre pays et les possibilités de transferts technologiques internationaux

Une autre ligne de recherche concerne l'extension des discussions précédentes à des contextes prenant en compte l'existence d'agents extérieurs pouvant influencer la construction institutionnelle domestique. À cet égard, l'étude de l'aide internationale ou la mise en place d'accords commerciaux peuvent apporter des éléments intéressants de compréhension sur l'importance de l'influence étrangère dans la construction institutionnelle des gouvernements nationaux.

Dans le même ordre d'idée, une observation courante à propos des États faibles est le fait qu'ils semblent être regroupés en « clusters régionaux », comme c'est le cas par exemple en Afrique subsaharienne avec le complexe régional d'Afrique de l'Ouest (Sierra Leone, Libéria, Côte d'Ivoire et les Guinée), la « région des Grands Lacs » (République démocratique du Congo, Rwanda, Burundi) ou encore la « Corne d'Afrique de l'Est » (Soudan, Érythrée, Somalie, Éthiopie). Ces regroupements régionaux de fragilité suggèrent l'existence de fortes externalités entre pays voisins dans l'établissement d'institutions locales. Analyser les aspects régionaux de la capacité étatique et souligner les processus de transmission et de diffusion qui génèrent ces externalités permettrait de mieux appréhender la réalité de la gouvernance publique dans le processus de développement, et d'en tirer des implications sur les modes d'intégration régionale qui peuvent la faciliter.

Finalement, comme il a déjà été mentionné, la littérature économique sur la capacité étatique a souligné l'étude de fonctions-clés telles que l'établissement d'un monopole de la violence, la capacité fiscale et la fourniture de bien public. Elle a cependant laissé de côté la dimension « légitimité et contrat social ». Tout un champ de recherche reste donc à mener sur cette voie. Un axe fructueux dans cette perspective pourrait être l'étude des microfondements des relations contractuelles entre l'État et la société civile. Un tel type d'analyse permettrait en effet de mieux comprendre les sources et déterminants de l'établissement de la légitimité de l'intervention publique dans une société, ainsi que ses implications dans le processus de développement d'un pays.

BIBLIOGRAPHIE

- ACEMOGLU, D. (2005), « Politics and Economics in Weak and Strong States », *Journal of Monetary Economics*, 52 : 1199–1226.
- ACEMOGLU, D. (2006), « Modeling Inefficient Institutions », in BLUNDELL R., W. NEWEY et T. PERSSON (éds.), *Advances in Economic Theory and Econometrics: Proceedings of the Ninth World Congress of the Econometric Society*, Cambridge University Press.
- ACEMOGLU D. et J. ROBINSON (2005), *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge University Press.
- ACEMOGLU F. et S. JOHNSON (2005), « Unbundling Institutions », *Journal of Political Economy*, 113(5) : 949–995.
- ACEMOGLU, D., D. TICCHI et A. VINDIGNI (2007), « Emergence and Persistence of Inefficient States », *Journal of the European Economic Association*, à paraître.

- ALESINA, A. et B. WEDER (2002), « Do Corrupt Governments Receive Less Foreign Aid? » *American Economic Review* 92(4) : 1126–1137.
- ARTZROUNI, M. et KOMLOS, J. (1996), « The Formation of the European State System: A Spatial "Predatory" Model », *Historical Methods*, 29(3) : 126–134.
- BALIAMOUNE-LUTZ, M. (2008), « Institutions, Trade, and Social Cohesion in Fragile States », Brooks World Poverty Institute Working Paper n° 39.
- BALIAMOUNE-LUTZ, M. et L. NDIKUMANA (2007), « The Growth Effects of Openness to Trade and the Role of Institutions: New Evidence from African Countries » Policy Paper no. 6, Institute for Economic Development, Department of Economics, Boston University.
- BARBIERI, K. (1996), « Economic Interdependence: A Path to Peace or a Source of Interstate Conflict? », *Journal of Peace Research*, 33(1) : 29–49.
- BARBIERI, K. et G. SCHNEIDER (1999), « Globalization and Peace: Assessing New Directions in the Study of Trade and Conflict », *Journal of Peace Research*, 36(4) (Special Issue on Trade and Conflict) : 387–404.
- BARBIERI, K. et R. REUVENY (2005), « Economic Globalization and Civil War », *The Journal of Politics*, 67(4) : 1228–1247.
- BATES R., A. GREIF et S. SINGH (2002), « Organizing Violence », *Journal of Conflict Resolution*, 46(5) : 599–628.
- BAYER, R. et M. RUPERT (2004), « Effects of Civil Wars on International Trade, 1950–92 », *Journal of Peace Research*, 41(6) : 699–713.
- BESLEY, T. et T. PERSSON (2008a), « Wars and State Capacity », *Journal of the European Economic Association*, 6 : 522–530.
- BESLEY, T. et T. PERSSON (2008b), « The Incidence of Civil War: Theory and Evidence », NBER Working Paper, no 14585.
- BESLEY, T. et T. PERSSON (2009a), « The Origins of State Capacity: Property Rights, Taxation and Politics », *American Economic Review*, 99 : 1218–1244.
- BESLEY, T. et T. PERSSON (2009b), « Repression or Civil War? », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 99 : 292–297.
- BESLEY, T. et T. PERSSON (2009c), « State Capacity, Conflict and Development », NBER Working Paper, no 15088.
- BLOMBERG, S. et G.D. HESS (2006), « How Much Does Violence Tax Trade? », *Review of Economics and Statistics*, 88(4) : 599–612.
- BO E. et P. BO (2005), « Workers, Warriors and Criminals: Social Conflict in General Equilibrium », Mimeo, Berkeley University.
- BOURGUIGNON, F. et T. VERDIER (2009), « The Political Economy of State Capacity Building and Redistribution in Elite Dominated Societies », PSE Mimeo.
- BOURGUIGNON, F. et T. VERDIER (2010), « The Simple Analytics of Elite Behavior under Limited State Capacity », à paraître dans *The Role of Elites in Economic Development*, A. AMSDEN et J.A. ROBINSON (éds), WIDER project.
- BRENNAN, T. (2003), *Globalization and its Terrors*, London: Routledge.

- BRINKERHOFF, D.W. (2007), « Capacity Development in Fragile States », International Public Management with Research Triangle Institute (RTI International), Mimeo.
- BRUCKNER, M. et A. CICCONE (2009), « International Commodity Prices, Growth, and the Outbreak of Civil War in Sub-Saharan Africa », Mimeo Pompeu Fabra University.
- BUSSMANN, M. et I. de SOYA (2005), « How Taxing is Trade? Globalization, State Capacity, & Civil War », Mimeo.
- CABRALES, A. et E. HAUKE (2010), « The Quality of Political Institutions and the Curse of Natural Resources ». Mimeo Universidade Carlos III, Madrid.
- CICCONE, A. (2008), « Transitory Economic Shocks and Civil Conflict », Pompeu Fabra University Mimeo.
- BUSSMAN, M., G. SCHNEIDER et N. WIESEHOMER (2005), « Foreign Economic Liberalization and Peace: The Case of Sub-Saharan Africa », *European Journal of International Relations*, 11(4) : 551–579.
- COLLIER, P. et A. HOEFFLER (1998), « On Economic Causes of Civil War », *Oxford Economic Papers*, 50 : 563–573.
- DE SOYSA, I. et A. WAGNER (2003), « Global Market, Local Mayhem? Foreign Investment, Trade Openness, State Capacity, and Civil War, 1989–2000 », paper presented at the Joint Sessions of Workshops of the ECPR, Edinburgh.
- DJANKOV, S., C. MCLIESH et R. RAMALHO (2006), « Regulation and Growth », *Economic Letters*, 92(3) : 395–401.
- DFID (2008), « Coping a Long-term Research Programme on Conflict, State Fragility and Social Cohesion », Final Report for DFID London.
- DOMKE, W.K. (1988), *War and the Changing Global System*, New Haven, CT: Yale University Press.
- ELBADAWI, I. et H. HEGRE (2008), « Globalization, Economic Shocks and Internal Armed Conflict », *Defense and Peace Economics*, 19(1) : 37–60.
- FINDLAY, R. (1990), « The New Political Economy: Its Explanatory Power for the LDC's », *Economics and Politics*, 2 : 193–221.
- FINDLAY, R. (1996), « Towards a Model of Territorial Expansion and the Limits of Empire », in M.R. GARFINKEL et S. SKAPERDAS (éds.), *The Political Economy of Conflict and Appropriation*, New York: Cambridge University Press.
- FINER, S. (1997), *The History of Government*, vol. 1–3, New York: Oxford University Press.
- GARFINKEL, M., S. SKAPERDAS et C. SYROPOULOS (2008), « Globalization and Domestic Conflict », *Journal of International Economics*, 76(2) : 296–308.
- GARTZKE, E. et Q. LI (2003), « Measure for Measure: Concept Operationalization and the Trade Interdependence-Conflict Debate », *Journal of Peace Research*, 40(5) : 553–571.
- GLEDITSCH, K. (2004), « A Revised List of Wars Between and Within Independent States, 1816–2002 », *International Interactions*, 30 : 231–262.

- GLICK, R. et A. TAYLOR (2005), « Collateral Damage: Trade Disruption and the Economic Impact of War », NBER Working Paper no. 11565.
- GROSSMAN, H. (1995), « Rival Kleptocrats: The Mafia versus the State », in FIORENTINI, G. et S. PELTZMAN (éds.), *The Economics of Organised Crime*, Cambridge, UK : Cambridge University Press.
- GROSSMAN, H. (2002), « Make Us a King : Anarchy, Predation, and the State », *European Journal of Political Economy*, 18 : 31–46.
- GROSSMAN, H. et S.J. NOH (1994), « Proprietary Public Finance and Economic Welfare », *Journal of Public Economics*, 53 : 187–204.
- HAYES, K.T. (2002), *Coltan Mining in the Democratic Republic of Congo: The Implications and Opportunities for the Telecommunications Industry*, Cambridge, UK : Fauna & Flora International.
- HEGRE, H., R. GISSINGER et N.P. GLEDITSCH (2003), « Globalization and Internal Conflict », in G. SCHNEIDER, K. BARBIERI et N.P. GLEDITSCH (éds), *Globalization and Armed Conflict*, Lanham, MD: Rowman & Littlefield, p. 251–275.
- HIRSHLEIFER, J. (1995), « Anarchy and its Breakdown », *Journal of Political Economy*, 103 : 26–52.
- ISHAM, J., L. PRITCHETT, M. WOOLCOCK et G. BUSBY (2005), « The Varieties of Resource Experience: Natural Resource Export Structures and the Political Economy of Economic Growth », *World Bank Economic Review*, 19(2) : 141–174.
- KEOHANE, O. et J.S. NYE (1973), « World Politics and the International Economic System » in C.F. BERGSTEN, (éd). *The Future of the International Economic Order: An Agenda for Research*, Lexington, MA: DC Heath.
- KONRAD, K. et S. SKAPERDAS (2005), « The Market for Protection and the Origin of the State », Cesifo wp no. 1578.
- LARRAIN, P. et J. TAVARES (2007), « Can Openness Deter Corruption? The Role of Foreign Direct Investment », CEPR working paper n° 6488.
- LEE, J.W. et J. HYUN PYUN (2009), « Does Trade Integration Contribute to Peace? », Asian Development Bank, Working Paper on Regional Integration no. 24.
- MARCOUILLER, D. et L. YOUNG (1995), « The Black Hole of Graft: The Predatory State and the Informal Economy », *American Economic Review*, 85 : 630–646.
- MARTIN, P., T. MAYER et M. THOENIG (2008), « Make Trade not War? », *Review of Economic Studies*, 75 : 865–900.
- MARTIN, P., T. MAYER et M. THOENIG (2009), « Civil Wars and International Trade », *Journal of the European Economic Association*, 6(2–3) : 541–550.
- MCGUIRE, M. et M. OLSON (1996), « The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force », *Journal of Economic Literature*, 34 : 72–96.
- MEHLUM, H., K. MOENE et R. TORVIK (2006), « Institutions and the Resource Curse », *Economic Journal*, 116(508) : 1–20.
- MOSELLE, B. et B. POLAK (2001), « A Model of a Predatory State », *Journal of Law, Economics, and Organization*, 17(1) : 1–33.

- OECD (2007), « State Building in Situations of Fragility », www.oecd.org/dac/fragilestates
- OLSON, M. (1993), « Dictatorship, Democracy, and Development », *The American Political Science Review*, 87(3) : 567–576.
- ROBINSON, J.A., R. TORVIK et T. VERDIER (2006), « Political Foundations of the Resource Curse », *Journal of Development Economics*, 79 : 447–468.
- RODRIK, D. (1999), « Where did all the Growth Go? External Shocks, Social conflict, and Growth Collapses », *Journal of Economic Growth*, 4(4) : 385–412.
- RODRIK, D., A. SUBRAMANIAN et F. TREBBI (2004), « Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development », *Journal of Economic Growth*, 9(2).
- SEGURA-CAYUELA, R. (2006), « Inefficient Policies, Inefficient Institutions and Trade », Banco de Espana Working Papers 0633.
- SKAPERDAS, S. (1992), « Cooperation, Conflict, and Power in the Absence of Property Rights », *American Economic Review*, 82 : 720–739.
- SMARZYNSKA, B. et S.J. WEI (2001), « Corruption and Composition of Foreign Direct Investment: Firm-Level Evidence », Mimeo, World Bank.
- STEFANIDIS, C. (2007), « Appropriation, Property Rights Institutions and Openness to International Trade », Mimeo University of Arizona.
- STIGLITZ, J. (2002), *Globalization and its Discontents*, London: Allen Lane.
- TILLY, C. (1985), « Warmaking and State Making as Organized Crime », in P. EVANS, D. RUESCHEMEYER et T. SKOCPOL (éds.), *Bringing the State Back in*, Cambridge University Press.
- TILLY, C. (1992), *Coercion, Capital and European States*, New York: Blackwell.
- USHER, D. (1989), « The Dynastic Cycle and the Stationary State », *American Economic Review*, 79 : 1031–1043.
- TURNER, N., O. AGINAM et V. POPOVSKI (2008), « Post-Conflict Countries and Foreign Investment », *United Nations University Policy Brief*, no. 8.
- USAID (US Agency for International Development) (2005), « Fragile States Strategy », Washington, DC: USAID, Document no. PD-ACA-999, January.
- VERDIER, T. (2010), « The Political Economy of State Capacity and Trade Policy », PSE Mimeo.
- WHAITES, A. (2008), « States in Development: Understanding State-Building », DFID Working Paper, London.
- WEBER, M. (1978), *Economy and Society*, Vol. 1, Edited by G. ROTH and C. WITTICH, Berkeley: University of California Press.
- WEI, S. (2000), « How Taxing is Corruption on International Investors? » *Review of Economics and Statistics*, 82(1) : 1–11.
- ZHU, B. (2007), « Fortune or Evil? The Effects of Inward Foreign Direct Investment on corruption » Department of Political Science, Columbia University Mimeo.