

Gouvernance, institutions et dynamique de la croissance : une synthèse théorique et empirique

Governance, Institutions, and the Dynamics of Growth: A Theoretical and Empirical Synthesis

ENNASR Adil

Doctorant

Faculté d'Économie et de Gestion

Université Hassan 1^{er} - Maroc

Laboratoire de Recherche en Économie Théorique et Appliquée

Date de soumission : 30/05/2025

Date d'acceptation : 04/07/2025

Pour citer cet article :

ENNASR. A. (2025) « Gouvernance, institutions et dynamique de la croissance : une synthèse théorique et empirique », Revue Française d'Économie et de Gestion « Volume 6 : Numéro 7 » pp : 574- 596.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



Résumé

L'étude explore la relation entre la qualité de la Gouvernance et la Croissance Economique, un sujet d'intérêt croissant depuis les années 1990 pour les organisations internationales et les économistes. Initialement, les théories de la croissance mettaient l'accent sur l'accumulation du capital et du travail, marginalisant les facteurs institutionnels et politiques. La Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI), notamment avec Douglas North, qui a souligné l'importance des institutions comme règles structurant les interactions sociales et réduisant l'incertitude. De bonnes institutions sont vues comme fondamentales pour inciter la production, l'investissement et l'efficacité globale des facteurs de production. Bien que les modèles néoclassiques comme Solow-Swan aient introduit le progrès technique, il était souvent traité comme exogène, et ces modèles n'intégraient pas les facteurs politiques et institutionnels directement dans leur approche. L'incapacité des approches traditionnelles à expliquer les écarts de croissance a mis en évidence la nécessité d'explorer d'autres facteurs fondamentaux comme les institutions. Les théories de la croissance endogène ont commencé à reconnaître le rôle de l'État et du capital humain, mais n'ont pas formellement modélisé les institutions. Depuis les années 1990, de nombreuses études empiriques, grâce à la disponibilité de données, concluent majoritairement à un impact positif et significatif de la gouvernance sur la croissance.

Mots clés : Gouvernance ; Croissance économique ; Institutions ; Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI).

Abstract

The study explores the relationship between the quality of Governance and Economic Growth, a topic that has attracted growing interest among economists and international organizations since the 1990s. Early growth theories focused on capital and labor accumulation, marginalizing institutional and political factors. The emergence of New Institutional Economics (NIE), particularly through the work of Douglas North, highlighted the importance of institutions as rules structuring social interactions and reducing uncertainty. Good institutions are now widely fundamental for incentivizing production, investment, and overall factor production efficiency. Although neoclassical models like Solow-Swan introduced technical progress, it was often treated as exogenous, and these models did not integrate political and institutional factors directly in their models. The inability of traditional approaches to explain growth differences underscored the need to explore other fundamental factors like institutions. Endogenous growth theories began recognizing the role of the state and human capital but did not formally model institutions. Since the 1990s, numerous empirical studies, supported by improved data availability, mostly conclude a positive and significant impact of governance on economic growth.

Keywords: Governance; Economic Growth; Institutions; New Institutional Economics (NIE).

Introduction

La relation entre la gouvernance et la croissance économique est un thème qui est sujet de débat depuis plus de trois décennies, marquant un regain d'attention depuis le début des années 1990 au sein des organisations internationales et des économistes. Si les théories traditionnelles de la croissance se focalisaient sur l'accumulation des facteurs de production (capital (K) et travail (L)) et la productivité, elles marginalisaient le rôle des facteurs institutionnels et politiques. La Nouvelle Économie Institutionnelle, plus précisément les travaux de North, ont mis en exergue l'importance des institutions, considérés comme des structures et des lois qui incitent les agents économiques et leur procure un bon environnement pour l'affermissement de leurs activités en leur encourageant à produire, investir et développer des compétences. Les études empiriques, prolifiques depuis les années 1990 grâce au développement des données sur la mesure de la qualité de la gouvernance, concluent généralement à un impact positif et significatif de la gouvernance sur la croissance. La gouvernance affecte la croissance non seulement directement, via la productivité totale des facteurs, mais aussi indirectement, en influençant l'accumulation du capital physique et humain. Bien que des limites persistent concernant la mesure et l'identification précise des canaux de transmission, et que la relation puisse varier, le rôle central de la gouvernance pour les performances économiques est largement reconnu.

Les théories traditionnelles de la croissance économique, des modèles classiques aux modèles néoclassiques comme Solow-Swan, se sont initialement concentrées sur l'accumulation du capital et du travail, reléguant au second plan les facteurs institutionnels et politiques. Cette approche a révélé des limites, notamment son incapacité à expliquer de manière satisfaisante les divergences persistantes de croissance et de richesse entre les pays. Bien que la Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI), avec les travaux de Douglas North, ait mis en lumière l'importance des institutions comme règles structurant les interactions sociales et la réduction de l'incertitude, et que les théories de la croissance endogène aient commencé à reconnaître le rôle de l'État et du capital humain sans formellement modéliser les institutions, un intérêt croissant pour la gouvernance est apparu depuis les années 1990.

Dans ce contexte, la problématique qui se pose est la suivante : Comment la qualité de la gouvernance, en tant que déterminant fondamental des incitations à produire, investir et innover, affecte-t-elle la dynamique de la croissance économique et les performances des pays, et dans quelle mesure cette relation complexe peut-elle être synthétisée et comprise à

travers les acquis théoriques et empiriques, en dépassant les lacunes des approches traditionnelles ?

1. Fondements théoriques et contexte de recherche

1.1. Introduction, objectifs et structure de l'étude

Depuis plus de trois décennies, la notion de gouvernance a généré un vif intérêt tant en science économique qu'au sein de la communauté internationale. Largement adoptée par les organisations internationales, les gouvernements et les économistes dès les années 1990, cette notion était auparavant peu usitée par les spécialistes du développement et les décideurs. Sa prévalence accrue en économie du développement résulte de la prise de conscience que la qualité de la gouvernance d'un pays est un facteur essentiel pour son développement économique et social.

L'intérêt pour la relation entre la qualité de la gouvernance et le niveau de croissance des pays a significativement augmenté, en particulier à la fin des années 1980 et au début des années 1990 parallèlement au développement de l'intérêt pour les institutions et leur rôle dans le développement des pays. L'objectif principal de cette étude est d'améliorer la compréhension de cette relation complexe d'un point de vue théorique. Il s'agit spécifiquement d'évaluer la manière dont les diverses composantes de la qualité de gouvernance affectent les performances économiques selon les recherche théoriques et empiriques réalisés à ce jour et traitant cette thématique.

Nous avons structuré notre étude en deux grandes parties. La première s'intéresse aux fondements théoriques et au contexte de recherche, en présentant les objectifs de l'étude et en retraçant l'évolution des principales théories de la croissance économique, depuis les approches classiques jusqu'à l'émergence progressive des institutions et de la gouvernance comme variables explicatives à part entière. La seconde partie est consacrée à une revue empirique de la relation entre gouvernance et croissance économique. Elle distingue les apports issus des approches traditionnelles, les contributions des modèles de croissance exogène et endogène intégrant progressivement les institutions, ainsi que les études empiriques récentes qui mettent en évidence des effets différenciés de la gouvernance sur les performances économiques des pays.

1.2. Cadre Théorique : Évolution des théories de la Croissance et rôle fondamental des Institutions

Les économistes classiques du 18 et 19^{ème} siècle ont en effet posé les premières réflexions sur la croissance. Adam Smith (1776) place la croissance au centre de sa réflexion politique "la

richesse des nations" (wealth of nations), même s'il n'utilise pas explicitement ce terme. Il distingue les états « progressif » et « stationnaire » d'une économie, estimant que le progrès découle surtout de la division du travail et de l'extension des marchés. De même, David Ricardo (1817) formalise un peu plus tard les sources de la richesse des pays : il identifie essentiellement trois facteurs (capital, travail et terre) et montre que les rendements décroissants de l'agriculture font baisser les profits au fur et à mesure de la croissance, conduisant éventuellement à un « état stationnaire » de croissance nulle. Dans cette perspective, c'est la rente différenciée (croissante) qui détermine le niveau du salaire, et le profit résiduel tend à disparaître au grand dépit de l'accumulation du capital.

Thomas Malthus (1798, 1820) complète la réflexion classique en insistant au contraire sur le rôle de la demande : il conteste la « loi des débouchés » de Say (selon laquelle l'offre crée automatiquement la demande) et avertit qu'un excès d'épargne peut générer des crises de surproduction. Dans son optique démographique, toute amélioration des salaires accroît la population, ce qui finit par tirer les revenus par tête vers le bas. John Stuart Mill (1848) aboutit à la même conclusion sur le long terme, mais avec un autre ton : il juge que l'état stationnaire est inévitable du fait de la baisse tendancielle du taux de profit. Pour Mill, une fois la richesse « au complet » atteinte, l'économie se stabilise, ce qui ouvre la voie à davantage d'égalité sociale et de loisirs plutôt qu'à une accoutumance à la misère.

Les classiques ont bien analysé qualitativement les dynamiques de l'accumulation du capital et les limites naturelles à la croissance, mais dans un cadre essentiellement descriptif. Ils ne disposaient pas de modèles dynamiques à proprement parler : leurs théories, inspirées de données empiriques et de raisonnements qualitatifs, ne formulent pas de taux de croissance équilibré ni d'équilibre instable. La notion même de produit intérieur brut ou de fonction de production n'existait pas encore. C'est pourquoi, malgré une intuition aiguë sur les vecteurs et freins de la croissance (division du travail chez Smith, rendements décroissants chez Ricardo, loi de population chez Malthus, état stationnaire chez Mill), on ne peut pas parler de théorie aboutie de la croissance économique telle qu'on la connaît aujourd'hui.

Vers la théorie moderne de la croissance

Il a fallu attendre 20^{ème} siècle pour que la croissance économique soit formalisée dans une logique mathématique. Dans les années 1930–1940, sur la base de l'analyse keynésienne, Roy Harrod (1939) et Evsey Domar (1946) ont été les pionniers de cette formalisation. Ils ont construit des modèles simplifiés où le taux de croissance du revenu dépend du taux d'épargne et du coefficient du capital-produit. Leur démarche mathématique met en lumière que

l'économie ne dispose pas d'un mécanisme automatique d'équilibre à long terme sans une politique spécifique, la croissance effective tend à s'écarter du taux « nécessaire » au maintien du plein emploi. En pratique, le modèle Harrod–Domar souligne l'instabilité intrinsèque du processus d'accumulation, et l'exigeante condition d'un équilibre entre l'offre et la demande d'investissement.

Au milieu des années 1950, les économistes néoclassiques ont amélioré ce cadre. Robert Solow (1956) introduit un second facteur de production (le travail) et relâche l'hypothèse de complémentarité fixe du modèle précédent. Il montre ainsi qu'une croissance équilibrée à long terme est possible lorsque le progrès technique est exogène. Dans le modèle de Solow, l'accumulation du capital a des rendements décroissants qui tendent à stabiliser l'économie : Solow stipule que si l'on fixe le taux de croissance démographique et d'innovations technologiques, l'économie converge vers un état de croissance où le ratio capital/travail est constant. Mieux encore, Solow estime qu'une large part de la croissance mesurée (plus de la moitié, dans ses estimations) provient en fait du progrès technique, son fameux « résidu de Solow ». Son modèle met donc en exergue le rôle prépondérant de l'innovation et de l'efficacité globale des facteurs dans la croissance. Mais la limite du modèle de Solow qu'il laisse une grande partie de la croissance expliquée par des facteurs exogènes au modèle. Dans la même période, Trevor W. Swan (1956), a développé indépendamment mais simultanément au modèle de Solow, son propre modèle de croissance qui constitue l'un des deux piliers fondateurs de la théorie néoclassique de la croissance économique. Swan a démontré qu'un taux de croissance stable du revenu par tête peut être atteint si l'accumulation du capital est compensée par le progrès technique tout en considérant que ce progrès technique reste exogène et qu'une croissance soutenue du revenu par habitant à long terme, une fois l'économie parvenue à son état stationnaire. Le modèle de Swan met également en évidence le rôle central du taux d'épargne et du taux de croissance démographique dans la dynamique de convergence

Parallèlement, Simon Kuznets (notamment son travail "Modern Economic Growth") a jeté les bases empiriques de la théorie de la croissance moderne. Dans la période entre les deux guerres mondiales, puis surtout dans les années 1950, il a mis au point les premiers comptes nationaux et a développé l'agrégat du produit intérieur brut (PIB). Ses travaux pionniers sur la croissance économique américaine et internationale ont permis de quantifier les rythmes de développement, d'identifier les « cycles de Kuznets » (entre 15–20 ans) et même de formuler la courbe en U inversé des inégalités liée au niveau de revenu. En synthèse, Harrod, Domar,

Solow et Kuznets ont inauguré, par leurs modèles et leurs statistiques, ce que l'on appelle aujourd'hui "la théorie moderne de la croissance". Ils ont transformé les intuitions des classiques en formules dynamiques mettant en lien investissement, travail et technologie, ouvrant la voie à l'analyse contemporaine de la croissance.

Cependant, Les théories de la croissance élaborées dans les années 1950 et 1960, comme le modèle de Solow (1956) et Swan (1956), mettaient initialement l'accent sur l'accumulation des facteurs de production traditionnels, tels que le capital (physique et humain) et le travail, et sur l'accroissement de la productivité avec laquelle ces facteurs sont utilisés. Le modèle néoclassique standard de Solow, en particulier, ne laissait aucune place aux facteurs politiques et institutionnels. Ces modèles traditionnels se sont avérés limités pour expliquer les différences persistantes de croissance entre les pays.

1.3. Emergence de la notion de "Gouvernance"

Les théories économiques traditionnelles ont longtemps attribué la croissance à des facteurs purement économiques tels que l'accumulation du capital (physique et humain), la division du travail, la consommation, l'épargne et le progrès technologique (exogène ou endogène). L'école classique (Smith, Malthus, Ricardo) a mis l'accent sur la liberté économique, la spécialisation, l'accumulation du capital et l'investissement. Schumpeter a introduit l'idée d'innovation et de changement dynamique. Les modèles de Harrod et Domar ont cherché à comprendre les conditions d'une croissance équilibrée. Le modèle néoclassique de Solow a souligné l'importance du progrès technique exogène, une lacune que les théories de la croissance endogène ont tenté de combler en rendant le progrès technologique endogène (résultant des investissements en R&D et capital humain). Le "Modèle de Solow Augmenté » développé par Mankiw, Romer et Weil (1992), qui ont introduit explicitement le capital humain (éducation, compétences) comme facteur de production, aboutissant à une version « augmentée » du modèle néoclassique. Cette reformulation a permis de mieux rendre compte des écarts de croissance observés entre pays.

Un renouveau de la théorie de la croissance est apparu avec les modèles de croissance endogène, qui ont commencé à spécifier des dynamiques endogènes pour la croissance et l'inclusion des facteurs institutionnels dans le processus de croissance, notamment avec la reconnaissance du rôle de l'État. Les fondements de la croissance endogène ont été posés par Lucas (1988), qui a mis l'accent sur les externalités d'apprentissage liées au capital humain, et par Romer (1990), qui a modélisé la production d'idées comme résultat d'activités de recherche privées, rendant ainsi le progrès technique comme endogène. Cependant, même le

paradigme de la croissance endogène n'accordait qu'une attention réduite aux institutions, qui n'étaient pas formellement modélisées mais considérées comme un environnement implicite portant l'effet de l'accumulation des facteurs productifs. Les modèles de croissance endogène ont cependant ouvert le débat sur l'introduction d'un rôle pour les institutions et la gouvernance. Les déterminants traditionnels de la croissance comprenaient des facteurs comme l'investissement dans le capital physique, le niveau et le progrès technologique, le facteur travail et la qualification professionnelle des travailleurs, les ressources naturelles, les coûts des facteurs et l'efficacité de leur combinaison, l'épargne et la croissance de la demande effective.

L'incapacité des approches conventionnelles à expliquer la croissance des pays sous-développés a mis en évidence la nécessité d'explorer d'autres facteurs. Acemoglu et Robinson (2010) affirment que les différences en capital et technologie ne sont que des causes proximales. Pour comprendre pourquoi ces différences existent et pourquoi certains pays sont plus riches ou croissent plus vite, il faut chercher des causes fondamentales.

Acemoglu et Robinson (2010) soutiennent que les institutions constituent le déterminant fondamental de la croissance économique. North (1981) définit les institutions comme des "règles du jeu", c'est-à-dire les contraintes humaines qui structurent les interactions sociales. Les institutions façonnent ainsi la "structure d'incitations" dans une société. De mauvaises institutions peuvent ralentir l'activité économique en encourageant la recherche de rente (activités dont les rendements sont faibles) au détriment d'activités productives. Des institutions de bonne qualité au contraire, favorisent la croissance en réduisant l'incertitude et en promouvant l'efficacité, en garantissant que le travail est utilisé de manière productive, et en renforçant la capacité d'un pays à adopter de nouvelles technologies. La productivité globale des facteurs est déterminée par la qualité des institutions (Hall et Jones, 1999). Un cadre institutionnel faible, marqué par un État de droit non développé, une non-application des droits de propriété, des politiques inadéquates ou un manque d'infrastructures fiables, favorise la recherche de rentes et nuit au développement. En théorie, la qualité institutionnelle joue un rôle macroéconomique essentiel, et sa relation avec la croissance est considérée comme optimale pour assurer la croissance et le développement.

2. Revue empirique sur la relation entre Gouvernance et Croissance économique

2.1. Revue de littérature théorique : Les Théories traditionnelles de la croissance et l'absence des Institutions

L'école de pensée classique a largement contribué à notre compréhension de la croissance économique, à travers notamment les écrits d'économistes influents tels qu'Adam Smith, Thomas Malthus et David Ricardo aux 18^{ème} et 19^{ème} siècle qui ont établis les principes clés de la théorie de la croissance comme la liberté économique, la spécialisation et la division du travail, l'accumulation du capital, l'investissement, etc. les définissant comme les moteurs clés de toute croissance économique.

La théorie classique a été suivie par d'autres courants économiques avec différentes approches qui traitent de la question de la croissance, notamment celle présentée par l'économiste de l'économie évolutionniste Joseph Schumpeter en 1911. Ce dernier a mis l'accent sur "l'innovation" et le "changement dynamique" en contraste avec l'approche statique de l'économie néoclassique. Dans le même sillage de la crise de 1929, de nombreux économistes, inspirés par les travaux de Keynes, ont remis en question les possibilités d'une croissance économique équilibrée. Les modèles de Domar et de Harrod, élaborés dans les années 1930 et 1940, une période profondément marquée par la Grande Dépression, visaient à élucider les conditions et caractéristiques fondamentales de l'équilibre d'une économie capitaliste en expansion, répondant ainsi à un besoin pressant de mieux cerner les dynamiques de croissance.

L'analyse de la croissance économique au sens contemporain a débuté avec des modèles théoriques fondamentaux, notamment ceux de Robert M. Solow (1956) et Trevor W. Swan (1956). Ces modèles néoclassiques mettaient l'accent sur le rôle de l'accumulation des facteurs de production, à savoir le capital et le travail, ainsi que sur le progrès technique.

Dans la formulation standard du modèle de Solow, les facteurs politiques et institutionnels n'avaient pas de place explicite et n'étaient pas abordés. Le progrès technique était considéré comme exogène au modèle, signifiant qu'il n'était pas déterminé par le modèle lui-même, mais survenait indépendamment des dynamiques internes de l'économie. Par conséquent, le taux de croissance de long terme dépendait de facteurs exogènes comme le taux de croissance de la population et le niveau du progrès technologique. Pour la croissance par tête, seul le progrès technologique importait, et son caractère exogène rendait la croissance par tête elle-même exogène. Ce défaut majeur du modèle de Solow est qu'il n'est pas une théorie de croissance endogène expliquant le taux de croissance du PIB par tête.

Empiriquement, ces modèles de croissance néoclassiques ont donné naissance à la méthodologie de la comptabilité de la croissance. Cette approche décompose la croissance de la production selon les contributions du capital et du travail, en expliquant la partie non mesurée au progrès technologique ou à la productivité totale des facteurs (PTF). Néanmoins, la comptabilité de la croissance n'est pas considérée en tant que théorie car elle ne permet pas d'identifier explicitement quels facteurs politique économique ou sociale ou par quel moyen la croissance est influencée et n'a pas d'implications directes en matière de politique économique. Elle est surtout déployée en vue d'analyser les déterminants fondamentaux de la croissance économique. La théorie sous-jacente à cette méthode suppose que pour stimuler la croissance, il faut améliorer continuellement le progrès technologique, mais elle reste muette sur les déterminants de cette PTF. Une extension naturelle consiste alors à régresser le taux de croissance de la PTF sur des variables potentiellement pertinentes.

Au tout début des années 1990, les économistes Gregory Mankiw, David Weil et David Romer ont considérablement étendu le modèle de croissance de Solow en y intégrant le concept de capital humain en plus du capital physique et du travail. Leurs recherches ont abouti à la définition d'un nouveau cadre théorique, appelé le « Modèle de Solow Augmenté ». En incluant l'éducation et les compétences de la main-d'œuvre dans leur analyse, ils ont fourni une compréhension plus riche et plus complète des déterminants de la croissance économique, permettant d'expliquer de manière plus précise les différences de croissance entre les pays.

Jusqu'au milieu des années 1990, la plupart des travaux de recherche sur les institutions et la gouvernance ont été rédigés sans mesures pertinentes. À l'époque, la qualité des institutions était considérée comme non mesurable et, plus tard, il y a eu quelques tentatives de mesures inappropriées. Kaufmann (2003) cite un exemple de mauvaise mesure dans laquelle le chercheur utiliserait le nombre de prisonniers en pourcentage de la population dans une tentative de mesurer la qualité de l'État de droit. Plus récemment, le défi a été de se concentrer sur des concepts rigoureux de la gouvernance institutionnelle.

2.2. L'Émergence des Théories de la Croissance Endogène et le Rôle Naissant des Institutions

En réponse lacunes de la théorie néoclassique et à son incapacité à déterminer de manière endogène la croissance de long terme et le progrès technique, de nouveaux modèles ont vu le jour au milieu des années 1980. Ces théories, qualifiées de théories de croissance endogènes, ont exploré de nouvelles pistes en endogénéisant des variables déterminées dans le

modèle. Leurs contributions majeures résident dans l'intégration de l'éducation et du capital humain, la démonstration d'externalités susceptibles de contrecarrer les rendements décroissants du capital physique, ainsi que la reconnaissance de l'influence des politiques publiques sur la recherche et développement (R&D) et l'innovation. Ces théories postulent que le taux de croissance à long terme est susceptible d'être modulé par les interventions étatiques. Romer (1986) a notamment examiné le phénomène des externalités dans le cadre d'un modèle de croissance endogène dynamique.

Cependant, malgré l'introduction de nouveaux facteurs (capital humain, progrès technique, accumulation du capital, etc.) et la reconnaissance du rôle de l'État. Ces théories donnent peu d'importance aux institutions qui accompagnent le processus de croissance. Les institutions n'ont pas été l'objet d'une modélisation formelle dans ces anciens modèles. Les facteurs institutionnels et politiques ne sont pas intégrés d'une manière formelle, bien que les théoriciens confortent la proposition de la pertinence d'un environnement institutionnel implicite pour l'affermissement de l'activité économique. Le rôle de l'État est donc perçu à travers ses capacités en dépenses publiques et non à travers la qualité de ses institutions.

L'intérêt pour les institutions et leur rôle dans la croissance économique a véritablement émergé avec les recherches de la Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI). Ce n'est que récemment, dans les années 1990, que la littérature sur les déterminants de la croissance à long terme a intégré les institutions, notamment grâce aux travaux de Douglas North (1989), 1990). La NEI, avec les travaux de North (1990), est intervenue pour apporter une réponse à ce qui permet la mobilisation efficace des facteurs de production à long terme. North, s'inspire particulièrement des travaux de Coase (1937) sur les coûts de transaction et de la théorie des droits de propriété.

2.3. Revue de littérature empirique : sur la Croissance Économique et les Institutions

L'un des premiers travaux sur la relation entre gouvernance et croissance économique a été réalisé par Kormendi et Meguire (1985), ils ont étudié la relation entre l'indice des libertés civiles et la croissance économique ainsi que le taux d'investissement. Leur analyse a été menée sur des données de coupe transversale couvrant 47 pays pour la période 1950-1977. Le principal résultat de cette étude indique que l'effet positif des libertés civiles est plus significatif sur l'investissement que sur la croissance économique elle-même.

Dans les années qui ont suivi, des études macroéconomiques sur les déterminants de la croissance ont continué à affiner les méthodes empiriques. Barro (1991) a présenté des régressions pour les taux de croissance annuels moyens du PIB réel par habitant. La plupart

de ses résultats sont basés sur une coupe transversale de 98 pays couvrant la période 1960 à 1985 ou il a trouvé que la consommation publique freine la croissance économique, que l'investissement public n'a pas d'effet significatif, tandis que la stabilité politique favorise la croissance, soulignant ainsi le rôle crucial des institutions et des droits de propriété sécurisés. Un autre travail de Barro (1992) a déployé des régressions sur une période historique plus ancienne, de 1840 à 1880, trouve que les différences dans les niveaux d'éducation, les taux d'épargne, les investissements publics et la stabilité macroéconomique expliquent en grande partie les variations de croissance entre les pays.

L'inclusion du capital humain dans les modèles de croissance empiriques a également été une ligne de recherche importante. Islam (1995) a présenté des résultats intégrant la variable du capital humain. L'étude a utilisé des cadres d'analyse en coupe transversale unique et groupé, ainsi que des techniques d'estimation sur données de panel. L'analyse s'est concentrée sur des intervalles de temps de cinq ans couvrant la période 1965-2010. Les résultats en coupe transversale ont été jugés similaires à ceux trouvés par des études antérieures telles que celle de Mankiw, Romer et Weil.

Les institutions et la gouvernance ont pris une place croissante dans l'analyse empirique de la croissance. Nauro Campos et Jeffrey B. Nugent (1998) ont exploré le lien entre les institutions et la croissance. Dans leur étude intitulé " Institutions and Growth: Can Human Capital Be a Link?", ont développé un indice synthétique de développement institutionnel (CIID). En utilisant un modèle de croissance standard appliqué à des données de coupe transversale et de panel, ils ont montré que l'indice de développement institutionnel (CIID) contribue de manière significative à l'explication des variations des taux de croissance du revenu par habitant à travers les pays et dans le temps. Leurs résultats suggèrent que le développement institutionnel et le capital humain sont tous deux importants pour déterminer la croissance économique. La même année, John W. Dawson (1998) a examiné le rôle des libertés politiques, civiles et économiques dans la croissance. Son analyse a employé des méthodes de coupe transversale (MCO) et d'analyse de panel (3SLS). L'étude a utilisé des indicateurs de libertés politiques et civiles (Indice Gastil) et de liberté économique (Indice GLB). Un résultat clé de cette étude est que la liberté économique a un effet significativement positif sur la croissance. Cet effet s'exerce à la fois directement et indirectement par le canal de l'investissement. En revanche, les libertés politiques et civiles ne sont pas apparues significativement liées à la croissance une fois d'autres facteurs contrôlés, bien qu'elles

puissent influencer l'investissement. L'étude a également constaté que la liberté économique a un effet positif sur l'investissement en capital humain.

Poursuivant l'analyse de l'impact des institutions sur les composants de la croissance, Hall et Jones (1999), en utilisant une approche combinée, l'approche comptable de la croissance avec une approche économétrique basée sur des régressions en coupe transversale par MCO et Variables Instrumentales (probablement 2MCO), ils ont essayé d'expliquer le PIB par travailleur par le capital physique, capital humain et productivité, avec des régressions sur un échantillon de 79 pays. Ils ont inclus un indicateur d'infrastructure sociale (institutionnel) qui s'est révélé significatif dans leurs spécifications principales. Cependant, ils ont trouvé que les institutions ont un impact quantitatif limité sur l'accumulation des facteurs (capital physique et humain) par rapport à leur impact sur la productivité totale des facteurs. Plus récemment, Tanzi et Davoodi (1998), ont mené une étude en coupe transversale sur 53 pays pour la période 1980-1997 et en analysant la relation entre l'indice de perception de la corruption et le taux de croissance réel du PIB par habitant, ont démontré que la corruption a un effet négatif et significatif sur la croissance économique.

Acemoglu, Johnson et Robinson (2001, 2004 et 2005). À travers leurs travaux sur la qualité institutionnelle et le développement économique, Acemoglu, Johnson et Robinson démontrent le rôle central des institutions dans les différences de développement économique entre pays. Dans *The Colonial Origins of Comparative Development* (2001), ils montrent que les institutions coloniales établies en fonction de la mortalité des colons ont un effet persistant sur le développement : des institutions extractives dans les colonies à forte mortalité ont freiné la croissance, tandis que des institutions inclusives, instaurées là où les colons pouvaient s'installer durablement, ont favorisé le développement. Dans *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth* (2004), ils renforcent cette thèse en affirmant que les institutions économiques et non la géographie ou la culture constituent la cause fondamentale des écarts de prospérité et de développement à long terme, en déterminant les incitations à investir, innover et accumuler du capital humain. Enfin, dans *Unbundling Institutions* (2005), ils affinent leur analyse en distinguant deux dimensions des institutions : la protection contre l'expropriation (droits de propriété) et la capacité de l'État à faire appliquer les règles. Ils concluent que ce sont principalement les institutions de protection des droits de propriété qui stimulent la croissance, davantage que la simple efficacité bureaucratique. Ces travaux ont profondément influencé l'économie du développement en mettant l'accent sur la qualité des institutions plutôt que sur des facteurs purement économiques ou géographiques.

Cependant, les résultats peuvent varier. Fayissa et Nsiah (2013) ont montré que le niveau de revenu du pays joue un rôle important. Gani (2011) a constaté que l'efficacité du gouvernement et la stabilité politique stimulent la croissance, mais que le contrôle de la corruption et la voix et responsabilité la réduisent dans certains cas. Certaines études pointent des relations négatives ou non significatives pour certains indicateurs dans des contextes spécifiques. La littérature suggère que la gouvernance affecte la croissance par des canaux directs et indirects. La stabilité politique est également un facteur reconnu influençant la croissance. La relation peut aussi être affectée par des crises économiques, les gouvernements privilégiant parfois des solutions à court terme au détriment de la gouvernance. Le rôle de la qualité institutionnelle dans l'attraction de l'aide étrangère a également été étudié. L'impact de la qualité institutionnelle est particulièrement marquant dans les pays en transition, nécessitant des réformes pour l'intégration (comme l'adhésion à l'UE).

Papaiouannou (2008), a étudié l'impact de la démocratisation sur des données annuelles. L'étude a utilisé des indicateurs de démocratisation comme Polity et Freedom House, en employant des méthodes telles que les MCO, le Difference-in-Differences (DID) et le DID dynamique. Les résultats concernant l'impact de la variable "Démocratisation" sous différentes spécifications. Des études plus récentes continuent d'affiner l'analyse de panel et l'impact spécifique de différentes institutions. Stephen G. Hall et Mahyudin Ahmad (2014), ont appliqué des techniques de données de panel dynamiques (Système GMM), ainsi que des MCO poolés et des effets fixes. Ils ont examiné l'impact de plusieurs indicateurs institutionnels incluant l'Investment Profile, Law and Order, Bureaucracy Quality, Government Stability, Political Rights et Polity. Leurs résultats montrent que l'impact des institutions varie en fonction des institutions spécifiques et des échantillons de pays étudiés (pays en développement, Asie de l'Est). Pour l'échantillon global des pays en développement, l'Investment Profile, Law and Order et Government Stability se sont avérés significatifs. Pour l'Asie de l'Est, seul l'Investment Profile était significatif. Ils concluent que l'effet institutionnel passe par le canal de la productivité totale des facteurs. Saima Nawaz (2015), a également utilisé une analyse de panel (Modèle à Effets Fixes et Système GMM) pour étudier la relation entre les institutions et la croissance économique. L'étude a pris en compte la Government stability, l'Investment profile, le Control over corruption, Law and order, la Democratic accountability et la Bureaucratic quality. L'étude confirme une relation positive entre les institutions et la croissance économique. De plus, elle met en évidence que l'impact des institutions varie selon le niveau de développement des pays (pays à revenu faible vs. Élevé).

Certaines institutions spécifiques, comme l'Investment Profile, le Control over Corruption, la Bureaucratic Quality, Law and Order et la Democratic Accountability, sont positivement liées à la croissance, et cet impact est souvent plus important dans les pays développés. L'étude suggère également que différents pays pourraient nécessiter différents ensembles d'institutions pour favoriser la croissance.

De nombreuses études empiriques menées depuis les années 1990 ont examiné l'effet de la gouvernance publique ou de la qualité de l'administration publique sur la croissance économique. La plupart d'entre elles concluent à un impact positif et significatif de la gouvernance (ou de ses composantes) sur la croissance économique. Par exemple, une bonne gouvernance est associée à une croissance économique facilitée (Kaufmann et al., 1999). L'État de droit a été souligné comme important (Rigobon et Rodrik, 2005 ; Dollar et Kraay, 2002). Easterly et Levine (2003) ont proposé six indicateurs affectant positivement la croissance. La qualité de la réglementation (De Groot et al., 2004) et l'efficacité du gouvernement (Jalilian et al., 2007) ont un impact positif, notamment dans les pays en développement. Méndez-Picazo et al. (2012) ont trouvé un impact positif du Contrôle de la Corruption, de l'Efficacité du Gouvernement, de la Voix et Responsabilité et de l'État de Droit.

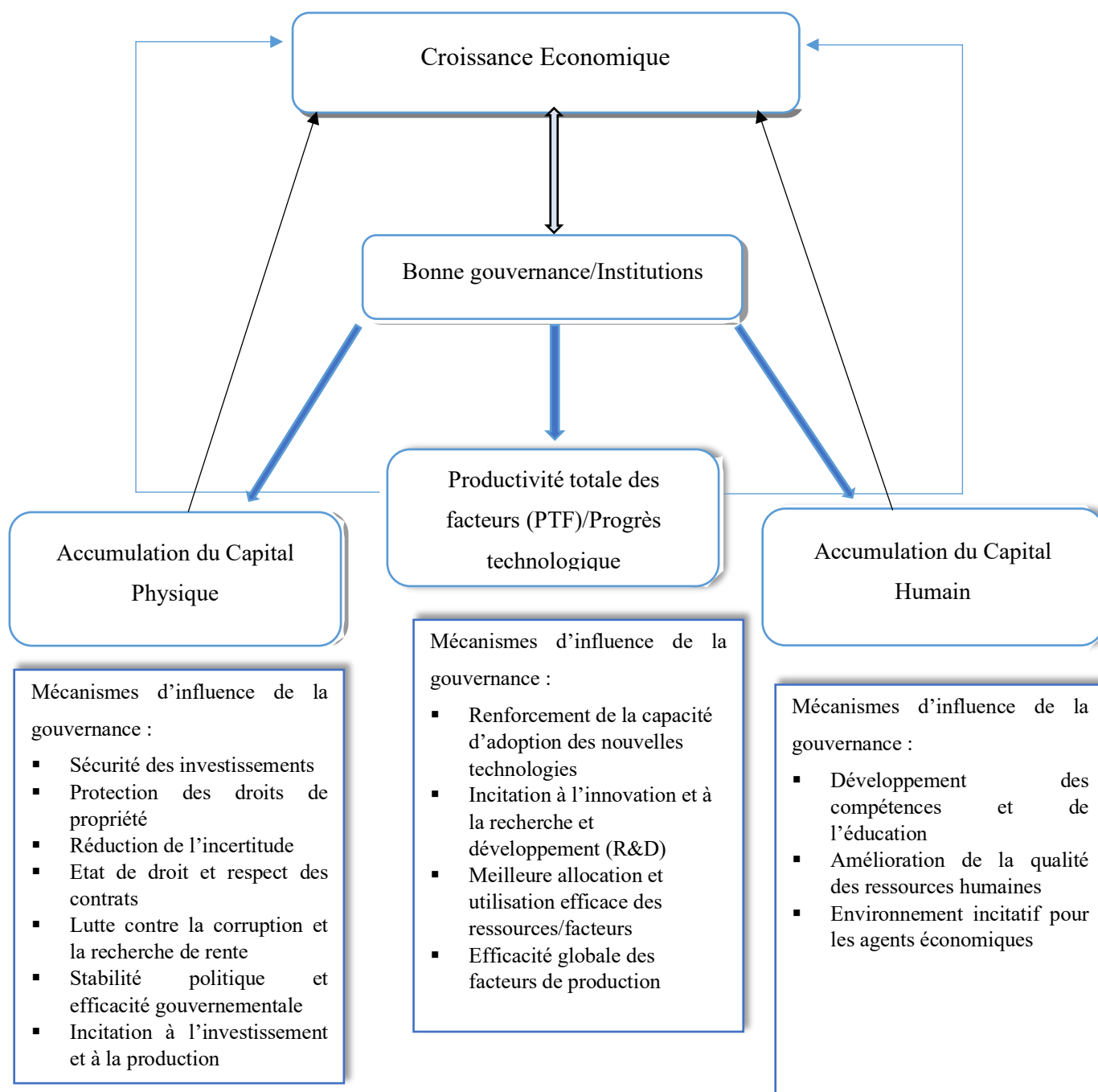
Plusieurs travaux empiriques récents confirment l'importance croissante accordée à la qualité institutionnelle dans les trajectoires de croissance et de développement économique, notamment dans les pays émergents. Ngo et Nguyen (2020) appliquent la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) à un panel de pays asiatiques à revenu intermédiaire inférieur pour estimer l'effet de la productivité totale des facteurs (PTF) et de la qualité institutionnelle sur la croissance, concluant paradoxalement à un impact négatif des institutions, en raison de leur faiblesse structurelle dans ces pays. De leur côté, Ouoba et Sawadogo (2019) utilisent un modèle de régression à seuil pour démontrer que les ressources naturelles n'ont un effet positif sur la croissance économique que lorsque la qualité institutionnelle dépasse un certain niveau, autrement dit lorsque la gouvernance est suffisamment stable et la corruption maîtrisée. Enfin, l'étude de Salman et al. (2019), fondée sur les méthodes FMOLS et DOLS appliquées à l'Indonésie, la Corée du Sud et la Thaïlande, montre que des institutions efficaces favorisent simultanément la croissance économique et la réduction des émissions de carbone, ce qui met en lumière le rôle central de la qualité institutionnelle dans la poursuite d'un développement durable. Chinoda et Kapingura (2024) en s'appuyant sur une méthode des moments généralisés en système (System GMM) sur des

données de panel couvrant la période 2014-2020, ils trouvent que la qualité institutionnelle et la gouvernance renforcent positivement la relation entre l'inclusion financière numérique et la croissance économique, soulignant l'importance d'un cadre institutionnel solide pour maximiser les bénéfices de la numérisation financière dans la région d'Afrique subsaharienne. On peut classer ces études en deux approches, les précurseurs de la première se sont principalement attachés à expliquer pourquoi la qualité des institutions varie d'un pays à l'autre, en identifiant les facteurs historiques, géographiques ou culturels susceptibles d'en être à l'origine. Elles ont notamment testé l'hypothèse de North (1990) selon laquelle la protection des droits de propriété et la réduction des coûts de transaction constituent des déterminants majeurs de la performance économique. Bien qu'elles aient établi un lien entre institutions et croissance, ces recherches ne faisaient pas explicitement référence au concept de gouvernance, et recouraient le plus souvent à des variables proxy isolées (comme l'instabilité politique, la corruption, la démocratie ou les droits de propriété), sans toutefois saisir la complexité multidimensionnelle de la gouvernance. Les études s'inscrivant dans la deuxième approche, plus récentes, ont permis de dépasser ces limites en intégrant formellement le concept de gouvernance dans l'analyse de la croissance économique. Elles se sont attachées à identifier les canaux de transmission à travers lesquels la qualité de la gouvernance affecte le revenu par habitant, en mobilisant des indices synthétiques ou agrégés (tels que les World Governance Indicators de la Banque mondiale) pour représenter les dimensions institutionnelles dans leur globalité. Ces travaux ont également contribué à formaliser théoriquement l'impact de la gouvernance, en insistant sur ses effets à la fois sur l'accumulation des facteurs de production et sur la productivité globale.

Notre analyse a retracé comment l'étude de la croissance économique, initialement axée sur l'accumulation des facteurs de production traditionnels comme le capital physique et le travail, a longtemps marginalisé le rôle des facteurs institutionnels et politiques. Alors que les modèles néoclassiques de Solow et Swan ont introduit le progrès technique, celui-ci restait exogène, et ces approches n'intégraient pas directement les dimensions institutionnelles et politiques dans leurs modèles. L'incapacité de ces approches conventionnelles à expliquer de manière satisfaisante les divergences persistantes de richesse et les écarts de croissance entre les pays a souligné la nécessité d'explorer des déterminants plus fondamentaux. Bien que les théories de la croissance endogène aient commencé à internaliser le progrès technologique et à reconnaître le rôle de l'État et du capital humain, elles n'ont pas formellement modélisé les institutions, les considérant plutôt comme un environnement implicite.

C'est avec l'émergence de la Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI), que le rôle central des institutions et de la gouvernance a été placé au cœur de la réflexion sur le développement économique. Les institutions sont désormais définies comme les "règles du jeu" qui structurent les interactions sociales, réduisent l'incertitude et façonnent la structure d'incitations au sein d'une société. La littérature que nous avons explorée confirme qu'une bonne gouvernance est largement reconnue comme fondamentale pour inciter à la production, à l'investissement et à l'efficacité globale des facteurs de production. Les nombreuses études empiriques depuis les années 1990 concluent majoritairement à un impact positif et significatif de la gouvernance sur la croissance économique, agissant à la fois directement, via l'amélioration de la productivité totale des facteurs (PTF), et indirectement, en influençant l'accumulation du capital physique et humain."

À l'issue de cette revue de littérature empirique, et à la lumière des relations complexes et des canaux d'influence mis en évidence par les recherches, nous proposons le schéma synthétique suivant, qui retrace les interdépendances essentielles entre la qualité de la gouvernance et les leviers de la croissance économique :



Conclusion

L'analyse de la croissance économique, traditionnellement ancrée dans l'étude de l'accumulation des facteurs de production (capital physique et travail) et du progrès technique, a longtemps négligé le rôle des facteurs non-économiques, notamment les institutions et de la qualité de la gouvernance. Les premiers modèles, des classiques aux néoclassiques comme Solow et Swan, expliquaient la croissance par l'accumulation de capital et un résidu inexplicé (souvent interprété comme le progrès technique exogène), sans intégrer explicitement les structures politiques ou institutionnelles malgré leur importance.

L'incapacité de ces modèles à expliquer de manière satisfaisante les divergences persistantes de richesse et de croissance entre pays a mis en lumière la nécessité d'explorer des déterminants plus profonds.

Le renouveau de la théorie de la croissance avec les modèles endogènes a commencé à internaliser certains moteurs de croissance (comme le capital humain et la R&D) et à reconnaître le rôle potentiel de l'État, mais les institutions n'y étaient pas encore formellement modélisées, elles constituaient un environnement implicite plus qu'un facteur direct de croissance.

C'est avec l'essor de la Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI), fortement influencée par les travaux de Douglas North, que le rôle des institutions et de la gouvernance a été placé au cœur de la réflexion sur le développement économique. La NEI offre un cadre théorique pour comprendre comment les règles (formelles et informelles) et leur application affectent le comportement des agents économiques. Dans cette perspective, la gouvernance (bonne ou mauvaise), entendue comme la manière dont le pouvoir public est exercé et les ressources sont gérées, est vue comme essentielle pour créer un environnement favorable à l'activité productive. Une gouvernance efficace réduit l'incertitude, protège les droits (notamment de propriété), assure le respect des contrats et limite les comportements de recherche de rente et la corruption, qui sont préjudiciables à l'investissement et à l'innovation. En offrant de meilleures incitations, de bonnes institutions permettent une meilleure allocation des ressources et une utilisation plus efficace des facteurs de production, se traduisant par une productivité accrue et, in fine, une croissance économique plus rapide et durable.

Les travaux empiriques, qui se sont multipliés depuis les années 1990, soutiennent largement cette hypothèse théorique. Malgré les difficultés de mesure pour un concept aussi large et multidimensionnel que la gouvernance, la majorité des études, utilisant diverses méthodes (coupes transversales, données de panel, variables instrumentales) et indicateurs (composites ou spécifiques comme la qualité réglementaire, l'efficacité gouvernementale, le contrôle de la corruption, l'État de droit, la stabilité politique, ou les droits de propriété), trouvent un lien positif et significatif entre la qualité de la gouvernance et la croissance économique. Les recherches d'Acemoglu, Johnson et Robinson sont particulièrement importantes pour avoir identifié les institutions comme des causes fondamentales des écarts de développement et souligné le rôle pivot de la protection contre l'expropriation (droits de propriété).

Nous avons également mis en évidence comment la gouvernance agit sur la croissance à travers des canaux multiples. Le canal direct via l'amélioration de la productivité totale des

facteurs, car de bonnes institutions permettent d'utiliser plus efficacement le capital et le travail disponibles. La gouvernance influence aussi l'accumulation des facteurs, notamment en encourageant l'investissement physique et potentiellement l'investissement en capital humain, en réduisant les risques et en augmentant les rendements attendus des projets productifs.

Cependant, la littérature empirique n'est pas exempte de défis et de résultats parfois hétérogènes. Les problèmes d'endogénéité (la croissance pouvant elle aussi améliorer la gouvernance) nécessitent des méthodes économétriques sophistiquées pour pouvoir isoler cet effet. La complexité et la subjectivité des indicateurs de gouvernance, ainsi que leur manque de consensus scientifique, compliquent les comparaisons et l'interprétation précise des résultats. De plus, l'impact de la gouvernance peut varier selon le niveau de développement des pays ou les institutions spécifiques examinées. Ces variations suggèrent qu'il n'y a peut-être pas de recette unique de "bonne gouvernance" applicable universellement, et que les politiques institutionnelles doivent être adaptées au contexte spécifique de chaque pays pour être efficaces en matière de développement.

En dépit de ces nuances et des défis méthodologiques persistants dans la quantification et l'identification des canaux précis, le message principal qui émerge de la revue de littérature présentée dans cet article est l'importance cruciale de la gouvernance pour le processus de croissance économique. L'analyse a clairement évolué pour reconnaître que la croissance n'est pas seulement une affaire d'accumulation technique de facteurs, mais dépend fondamentalement de la qualité du cadre institutionnel qui régit les interactions économiques. Les politiques visant à améliorer la gouvernance (renforcer l'État de droit, lutter contre la corruption, améliorer l'efficacité de l'administration, protéger les droits de propriété, etc.) sont donc considérées comme des leviers essentiels pour stimuler et pérenniser le développement économique.

BIBLIOGRAPHIE

1. Articles de revue

Acemoglu, D., Johnson, S. et Robinson, J. (2001). « The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation », *The American Economic Review*, Vol. 91, No. 5, pp. 1369-1401, December 2001.

Acemoglu, D., Johnson, S. et Robinson, J. (2004). « Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth », NBER Working Paper 10481, Mai 2004.

Acemoglu, D., Johnson, S. (2005). « Unbundling Institutions », *Journal of Political Economy*, Vol. 113, N°5.

- Acemoglu, D., Robinson, J. (2010). The Role of Institutions in Growth and Development. *Review of Economics and Institutions*, 1 (2), Article 1. doi:10.5202/rei.v1i2.1.
- Barro, R. J. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407–443.
- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (1992). Convergence. *Journal of Political Economy*, 100(2), 223–251.
- Campos, N. F., & Nugent, J. B. (1998). Institutions and growth: Can human capital be a link? *CEPAL Review*, 64, 7–27.
- Dawson, J. W. (1998). Institutions, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence. *Economic Inquiry*, 36(4), 603–619.
- De Groot, H. L., Linders, G. J., Rietveld, P., & Subramanian, U. (2004). The institutional determinants of bilateral trade patterns. *Kyklos*, 57(1), 103–123.
- Dollar, D., & Kraay, A. (2002). Growth is good for the poor. *Journal of Economic Growth*, 7(3), 195–225.
- Domar, E. D. (1946). Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment. *Econometrica*, 14(2), 137–147
- Easterly, W., & Levine, R. (2003). Tropics, germs, and crops: how endowments influence economic development. *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 3–39.
- Fayissa, B., & Nsiah, C. (2013). The impact of governance on economic growth in Africa. *The Journal of Developing Areas*, 47, 91–108.
- Gani, A. (2011). Governance and growth in developing countries. *Journal of Economic Issues*, 45(1), 19–40.
- Hall, R. E. and C. I. Jones (1999) Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker than Others? *The Quarterly Journal of Economics* 114:1, 83–116.
- Hall, S. G., & Ahmad, M. (2014). Revisiting the institutions–growth nexus in developing countries: The new evidence. *New Zealand Economic Papers*, 48(3), 301–312.
- Harrod, R. F. (1939). An Essay in Dynamic Theory. *The Economic Journal*, 49(193), 14–33.
- Islam, N. (1995). Growth Empirics: A Panel Data Approach. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(4), 1127–1170.
- Jalilian, H., Kirkpatrick, C., & Parker, D. (2007). The impact of regulation on economic growth in developing countries: A cross-country analysis. *World Development*, 35(1), 87–103.

Kaufmann, D., & Kraay, A. (2003). Governance and growth: Causality which way? Evidence for the world, in brief manuscript. World Bank Publication.

Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2009). Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996–2008. World Bank Policy Research Working Paper No. 4978. Washington, D.C.: World Bank.

Kaufmann, D., Kraay, A., & Zoido, P. (1999). Governance matters. World Bank Policy Research Working Paper, p. 2196.

Kormendi, R. C., & Meguire, P. G. (1985). Macroeconomic determinants of growth: Cross-country evidence. *Journal of Monetary Economics*, 16(2), 141–163.

Lucas, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3–42.

Mankiw, N.G., Romer, D. and Weil, D.N. (1992) A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107, 407-437.

Méndez-Picazo, M.-T., Galindo-Martín, M.-A., & Ribeiro-Soriano, D. (2012). Governance, entrepreneurship and economic growth. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(9–10), 865–877.

Nawaz, S. (2015). Growth effects of institutions: A disaggregated analysis. *Economic Modelling*, 45, 118–126.

North, Douglass C. (1989). "Institutions and economic growth: An historical introduction," *World Development*, vol. 17(9), pages 1319-1332.

Ngo, M. N., & Nguyen, L. D. (2020). Economic Growth, Total Factor Productivity, and Institution Quality in Low-Middle Income Countries in Asia.

Ouoba, Y., & Sawadogo, R. (2019). Natural Resources Effect on Economic Growth: The Role of Institutional Quality. *Journal of Policy Modeling*.

Papaioannou, E., & Siourounis, G. (2008). Democratisation and Growth. *The Economic Journal*, 118(532), 1520–1551.

Rigobon, R., & Rodrik, D. (2005). Rule of law, democracy, openness, and income: Estimating the interrelationships. *The Economics of Transition*, 13(3), 533–564.

Romer, Paul M (1986). "Increasing Returns and Long-run Growth," *Journal of Political Economy*, vol. 94(5), pages 1002-1037.

Salman, M., Long, X., Dauda, L., & Mensah, C. N. (2019). The Impact of Institutional Quality on Economic Growth and Carbon Emissions: Evidence from Indonesia, South Korea and Thailand. *Journal of Cleaner Production*.

Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. The Quarterly Journal of Economics, 70(1), pp. 65-94.

Swan, T. W. (1956). "ECONOMIC GROWTH and CAPITAL ACCUMULATION," The Economic Record, vol. 32(2), pages 334-361.

2. Ouvrages

North, D. C. (1981). Structure and Change in Economic History. New York, Londres, W.W. Norton & Company.

Malthus, T. R. (1820). Principles of Political Economy Considered with a View to their Practical Application. London: John Murray.

Mill, J. S. (1848). Principles of Political Economy, with some of their Applications to Social Philosophy. London: John W. Parker.

Kuznets, S. (1966). Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread. New Haven: Yale University Press.

Tanzi, V. & Davoodi, H. (1998). Corruption, public investment, and growth. In The welfare state, public investment, and growth, pp. 41-60.