



HAL
open science

De la transition vers le développement

François Facchini

► **To cite this version:**

François Facchini. De la transition vers le développement. Reflets et Perspectives de la vie économique, 2005, 44 (3), pp.61 - 76. 10.3917/rpve.443.0061 . hal-00270456

HAL Id: hal-00270456

<https://hal.science/hal-00270456v1>

Submitted on 14 Mar 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

DE LA TRANSITION VERS LE DÉVELOPPEMENT

François Facchini

De Boeck Supérieur | « Reflets et perspectives de la vie économique »

2005/3 Tome XLIV | pages 61 à 76

ISSN 0034-2971

ISBN 2-8041-4752-5

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-reflets-et-perspectives-de-la-vie-economique-2005-3-page-61.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Supérieur.

© De Boeck Supérieur. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

De la transition vers le développement

François Facchini*

Résumé – Le facteur institutionnel est désormais pensé comme le déterminant majeur de la croissance de la production et du développement économique. Cet article souhaite nuancer cette proposition en distinguant le changement institutionnel du changement des mentalités. Il soutient que la transition vers le développement économique suppose effectivement un changement de la structure des droits de propriété, mais aussi un changement dans la manière dont les agents jugent la valeur des institutions du marché. Une première partie montre que le changement des structures de propriété (institution) est le résultat de l’engagement d’entrepreneurs politiques réformateurs. L’exemple de la transition soviétique illustre ce principe général. Il a fallu vaincre la résistance des perdants à la réforme pour modifier les institutions. La question qui se pose ensuite est de savoir si la levée de l’obstacle institutionnel est suffisante. La deuxième partie soutient que cela n’est pas suffisant. Il faut aussi lever des obstacles de nature culturelle. La transition vers le développement ne serait pas, dans ces conditions, qu’une transition institutionnelle. Elle serait aussi un changement des mentalités.

JEL : Classification O20, P20, A11,

Mots-clés : transition, institution, entrepreneur, développement.

1 INTRODUCTION

L’échec des politiques d’aide aux pays en développement est sans doute l’un des indices les plus significatifs des faiblesses de la théorie néoclassique de l’équilibre (Colombatto, 2001, p. 272). La macroéconomie de la synthèse est conduite à soutenir que l’aide au pays en voie de développement a un rôle crucial parce qu’elle permet d’encourager l’éducation (capital humain) et d’accélérer l’investissement jusqu’à ce que le développement s’entretienne de lui-même. Dans le

* EDJ, Université de Reims Champagne-Ardenne. Chercheur associé au LAEP Université de Paris 1 : <http://laep.univ-paris1.fr/facchini/>. E-Mail : facchini@univ-paris1.fr.

même esprit les pays développés épaulés par leurs experts ont proposé des réformes clés en mains aux anciens pays socialistes d'Europe de l'Est afin de limiter les coûts générés par la transition. Les politiques de développement comme les politiques de transition sont pensées comme des expériences d'ingénierie économique. Le discours normatif de l'école néoclassique de l'équilibre consiste ainsi à importer le projet NIRVANA (Demsetz, 1969) dans tous les pays qui sont significativement en dessous de leur frontière de possibilité de production. La croissance économique, dans ce cadre, peut se décréter ; elle est une solution qui peut être mise en œuvre concrètement par les experts des économies développées (Colombatto, 2001, p. 271). Les trois piliers de la transition en Europe de l'Est étaient par exemple : la privatisation, la libéralisation des prix et la convertibilité de la monnaie.

Plusieurs raisons peuvent être avancées pour expliquer cet échec relatif. D.C. North (1990, 1994) soutient, par exemple, que la théorie néoclassique est simplement inappropriée pour analyser et prescrire des politiques favorables aux développements économiques (North, 1994, p. 359). La macroéconomie de la synthèse suppose, en effet, que son objet est situé dans les institutions du marché et ignore ainsi l'apport des institutions au développement (North 1990). A la question pourquoi il y a des pays pauvres et des pays riches, il ne faut pas simplement répondre : parce qu'il existe des différences de productivité entre ces pays. Il faut aussi expliquer pourquoi de telles différences existent (Jordan, 2001, p. 22). Une comparaison des systèmes institutionnels en place devient alors nécessaire. Les institutions informent les agents des conditions du marché, définissent les droits de propriété et le champ de la liberté contractuelle, et augmentent ou diminuent la concurrence entre les agents. Elles affectent ainsi le processus d'accumulation de capital humain, physique et technique, ainsi que l'innovation (World Bank, 2002, p. 8-10). Elles conditionnent le processus de spécialisation et les gains de productivité qu'il provoque. Pour transiter vers le développement économique, les nations pauvres doivent alors prioritairement réussir à lever les obstacles qui se dressent contre les réformes institutionnelles capables de susciter ce cercle vertueux des gains de productivité et de la croissance (World Bank, 2002, p. 8 ; Lin and Nugent, 1995). Cette approche de la transition et du développement tend ainsi à substituer à l'ingénierie économique de la théorie de l'équilibre une nouvelle forme d'ingénierie institutionnelle.

Sans nier la justesse de cette position et son apport aux politiques publiques en faveur du développement, il paraît pourtant excessif de vouloir décréter le développement économique. Les institutions ne créent, en effet, en elles-mêmes aucune richesse. Pour que les institutions incitent les agents à produire il faut qu'ils ne méprisent par la richesse et qu'ils s'estiment capable de saisir les opportunités de profit qui se présentent sur les marchés. Le développement exige une posture. Cette posture dépend des valeurs d'une société et de la psychologie de ses membres. Lever l'obstacle institutionnel est alors une étape vers le développement. Il ne peut s'agir, en revanche, d'une condition suffisante. Le message de cet article est ainsi qu'une greffe institutionnelle, comme la privatisation et/ou la protection de droits de propriété privée, n'est un succès que si la culture qui l'accueille y est prête. Il ne suffit plus alors de lever l'obstacle institutionnel pour transiter vers le développement. Il faut aussi lever des obstacles culturels, et cela ne se fait pas par

le haut (action de l'entrepreneur politique), mais par le bas. Tel est le message de cet article, qui montre sur le cas russe pourquoi il est généralement si difficile de réformer un système institutionnel (1), et pourquoi il n'existe pas de relations mécaniques entre mise en place des institutions du marché par un Gouvernement et développement économique (2). L'échec d'une politique de développement ne s'explique plus alors seulement par la résistance du groupe des prédateurs perdants, mais aussi par la résistance des mentalités aux changements et aux valeurs du commerce.

2 LA RÉSISTANCE DES PERDANTS AUX RÉFORMES INSTITUTIONNELLES COMME OBSTACLE AU DÉVELOPPEMENT

La résistance aux changements institutionnels est un frein à la transition vers le développement. Expliquer la résistance aux réformes permet alors de rendre compte du sous-développement. L'objet de cette section est d'expliquer cette résistance aux changements en prenant pour exemple les réformes du système soviétique afin de montrer la manière dont les entrepreneurs politiques réformateurs agissent pour modifier la structure des droits de propriété en leur faveur. A la lumière de cette expérience il est soutenu qu'un changement institutionnel est d'autant plus difficile à réaliser que les réformateurs doivent négocier avec les anciens propriétaires, autrement dit les perdants à la réforme.

À l'origine de l'opposition d'une réforme, il y a le risque d'une perte, autrement dit, l'anticipation faite par les privilégiés que leurs privilèges sont menacés. Les agents qui perdent à la réforme sont ceux qui vont s'y opposer et ainsi faire obstacle au développement (Acemoglu et Robinson, 2000). Cette stratégie n'a, cependant, qu'un temps, car, comme l'a montré la théorie des groupes de pression, un groupe ne doit être ni trop grand ni trop petit. S'il est trop petit, il n'a pas les moyens de résister à la pression du plus grand nombre. S'il est trop grand, les gains obtenus par la recherche de rente sont trop faibles. Personne n'a alors intérêt à agir politiquement pour saisir l'avantage induit par une décision publique donnée. Elle n'a aussi qu'un temps, parce qu'un système politique qui ne fonctionne que sur la force et les représailles reste fragile. Une structure coercitive des droits a toujours besoin pour durer de trouver une légitimité. La légitimité se définit comme la capacité des institutions à guider les comportements d'une certaine manière en l'absence de sanctions légales (coercition) (Colombatto, 2002, p. 67). Les individus qui voient leurs privilèges menacés par la réforme y sont, pour cette raison, conduits à un moment ou à un autre. Ils sont obligés de négocier leur possession.

2.1 La résistance des perdants à la réforme institutionnelle en Russie

La réforme du système d'économie centralement planifié, qui s'est effondré en 1989 en Union soviétique, illustre assez bien cette théorie de la transition et de la réforme. La théorie permet, tout d'abord, de ne plus voir dans le système soviétique une alternative au capitalisme mais une forme moderne de mercantilisme (Boettke et Anderson, 1997, p. 41-43) qui n'a pu survivre que grâce à l'existence de marchés légaux et illégaux et à l'action d'un pouvoir politique autocratique et arbitraire symbolisé par le planificateur. Le plan n'était qu'une façade qui cachait le vrai visage du système qui n'était rien d'autre qu'une vente généralisée de privilèges. Les membres du parti et des services secrets avaient pour mission, dans ce cadre, d'empêcher l'appropriation de la rente par les employés officiels des entreprises. Ils protégeaient leur pouvoir de vivre en dehors du cadre légal et/ou d'accorder ce droit aux autres. La révolution bolchevique avait ainsi réalisé ce que le penseur polonais Jan Wacław Makhański (2001) avait décrit dans divers textes publiés de 1898 à 1918, à savoir que l'idéologie socialiste dissimulait en fait les intérêts d'une nouvelle classe ascendante : les travailleurs intellectuels. Ces entrepreneurs du savoir ont utilisé leur compétence pour séduire les prolétaires, évincer les anciens possédants et aménager le système économique à leur avantage. Le clivage bourgeois-ouvrier était alors mécaniquement devenu un clivage dirigeant-exécutant, autrement dit savant-ignorant. Les nouveaux dirigeants comme les anciens octroyaient des privilèges non plus pour des raisons aristocratiques, mais pour des raisons d'appartenance politique. Les hommes qui pensaient comme les dirigeants pouvaient partager la rente avec eux. En interdisant le profit, comme l'avait fait avant eux les gouvernants médiévaux, ils pouvaient vendre des exemptions en laissant ou non se développer des activités contraires à l'idéologie dominante. Le contrôle de la sanction légale et de la réglementation était, pour cette raison, une source importante de revenu pour les hommes qui bénéficiaient du système. Il était le moyen de saisir une opportunité de profit qu'ils pouvaient eux-mêmes créer (Holcombe, 2002).

2.2 La négociation des perdants avec les entrepreneurs politiques réformateurs

Les dirigeants du système soviétique ont ainsi reconstitué un modèle néo-mercantiliste en leur faveur. Ils se sont appropriés le droit de distribuer les richesses. La transition se définit comme la modification de ce *statu quo*. Lorsque le *statu quo* éclate, les hommes perçoivent de nouvelles opportunités. S'ils sont consommateurs, ils perçoivent de nouvelles opportunités de consommation. S'ils sont producteurs, ils saisissent de nouvelles opportunités de profit. S'ils sont agents de l'État et/ou hommes politiques, ils saisissent des opportunités d'utiliser les réformes pour réaliser leur plan dans de meilleures conditions. Les réformateurs sont les hommes politiques qui perçoivent un gain dans la modification de la structure des droits de propriété. Les perdants ou conservateurs estiment au contraire

qu'une réforme sonnerait le glas de leur privilège. La transition se définit alors comme un processus de marchandage entre deux grands groupes d'intérêt : les conservateurs et les réformateurs (Colombatto et Macey, 1997).

Dans le système soviétique, on avait pris l'habitude d'appeler les conservateurs : la vieille *nomenklatura*. Cette dernière a toujours cherché à saisir l'opportunité d'acheter un processus de transition où elle pouvait garder ses privilèges. Les entrepreneurs politiques réformateurs cherchaient quant à eux à acheter un processus de transition qui leur permettait de se constituer des privilèges. Ils exigeaient de la vieille *nomenklatura* qu'elle partage sa rente (Colombatto, 2002, p. 69). Les réformateurs souhaitaient ainsi mettre en place une structure de propriété qui protège les privilèges qu'ils allaient s'octroyer (Benson, 2002). Le gouvernement Yeltsin était dans la position des entrepreneurs politiques réformateurs. Il héritait d'une structure de propriété et d'une situation de monopole (Tollison et Wagner, 1991). Son objectif était de redéfinir la structure de propriété et d'assurer sa situation de monopole afin d'obtenir et de pérenniser ses nouveaux privilèges (Boettke et Leeson, 2003, p. 10). La réforme des institutions est, pour cette raison, d'autant plus difficile que les systèmes politiques et le système soviétique en particulier, ont des propriétaires qui défendent leur possession (Boettke et Leeson, 2003, p. 5).

La politique de privatisation peut, en ce sens, être rapprochée des *Enclosures Acts* (législation du droit de clôture du parlement britannique au XVIII^e) qui évincèrent les paysans et leur droit de propriété traditionnelle et distribuèrent les gains aux seigneurs terriens qui en tirèrent une rente plus élevée (Root 1994). La nouvelle élite a estimé que la vieille *nomenklatura* utilisait de manière inefficace la propriété politique qu'elle possédait sur les ressources nationales. Elle a décidé de redéfinir la structure de possession afin d'accroître ses privilèges. Elle n'a pas, en revanche, mis fin à la corruption, car le pot de vin est toujours un moyen de réaffecter la propriété qui est jugée mal utilisée par les corrupteurs. C'est dans ce cadre qu'il faut réinterpréter les politiques de privatisation et la corruption dans les anciens pays socialistes.

Si la politique de privatisation est simplement un nouveau partage des privilèges liés au contrôle de l'État (Boettke, 2001), le changement de la structure de propriété n'est plus un gage d'efficacité. Il faut analyser toutes les politiques d'accompagnement comme le résultat de la négociation entre les réformateurs et les conservateurs. Il est intéressant, dans ce contexte, de noter que généralement les politiques de privatisation se sont accompagnées de politiques d'aides publiques et/ou de restrictions à l'entrée sur les marchés. Ces mesures d'accompagnement ont limité la concurrence et la naissance de l'esprit d'entreprise, de même qu'elles ont protégé les privilèges de la nouvelle *nomenklatura*. Le fait que les politiques de privatisation, à l'Est comme à l'Ouest, conduisent les entreprises à être toujours régulées (nouvelles réglementations) en vue de remplir des missions de services publics traduit aussi la pression des conservateurs (anciens privilégiés) et la méfiance des autorités politiques vis-à-vis de la concurrence (libre entrée). Au lieu de se retirer, l'État change simplement ses modalités d'intervention. Ces nouvelles modalités sont le résultat de la négociation entre les réformateurs et les conservateurs. Elles cherchent à orienter la production et les comportements pour

atteindre un objectif politique qui est indépendant de la volonté des consommateurs. Elles ne prennent pas le risque d'obliger les firmes à dépendre strictement des marchés (Boettke et Butkevich, 2001).

Ces politiques de la bonne gouvernance sont pourtant justifiées par la théorie économique qui, à cette occasion, inverse la chronologie des événements et réhabilite sans le savoir l'un des arguments utilisés par les défenseurs du socialisme de marché. 1) La théorie de la bonne gouvernance fait de la gouvernance d'entreprise une cause du processus de marché alors qu'elle en est un de ses effets (Boettke et Leeson, 2003, p. 10). Il n'est pas possible, dans ces conditions, de savoir *ex ante* ce qui est bon. Seul le test du marché permet de découvrir l'organisation de la firme qui servira dans les meilleures conditions le projet de l'entrepreneur (innovateur ou découvreur) dont la contrainte la plus forte reste de connaître la demande des consommateurs. 2) La théorie de la bonne gouvernance (asymétrie d'information et théorie de l'agence) réhabilite le socialisme de marché (Caldwell 1997, p. 1877-1879). La mise en évidence de problèmes de *monitoring* dès qu'il y a délégation permet de soutenir que la théorie de l'agence (et, plus généralement, la théorie des incitations) pose une question générique qui explique à la fois les dysfonctionnements du modèle soviétique (Stiglitz, 1995) et de l'économie de marché. On retrouve ainsi la thèse de Dickinson selon laquelle le capitalisme et le socialisme sont deux systèmes d'équations simultanées de même nature qui ne se différencient que par leur mode de résolution. La similarité des deux systèmes a simplement changé de sens. Désormais, le capitalisme et le socialisme sont confrontés à des problèmes identiques de *monitoring*. L'économie publique normative peut, par conséquent, aider ces deux systèmes à les résoudre. Rien ne permet de penser alors qu'un système centralisé qui contrôlerait parfaitement les problèmes de *monitoring* ne serait pas moins efficace qu'un système décentralisé. Rien non plus ne permettrait de différencier une entreprise publique d'une entreprise privée si elle possédait un système de *monitoring* jugé équivalent en termes d'efficacité. Si la théorie économique de l'information réussit à proposer des modes de *monitoring* efficace, alors elle pourra établir une situation optimale quel que soit le niveau de centralisation de l'économie ou son type de droit de propriété.

La réforme des institutions est donc le résultat d'une négociation entre les entrepreneurs politiques réformateurs et les conservateurs. Le réformateur est un entrepreneur politique au sens de Wagner (1966). C'est « quelqu'un qui reconnaît qu'un groupe d'individu partage une même demande pour un bien collectif ou un but commun et qui croît qu'il peut en tirer un profit pour lui-même en supportant les coûts de la mise en place de l'organisation qui atteindra un tel but ou fournira un tel bien » (Jones, 1978, p. 499). Socialiser totalement les gains de l'action politique ce serait alors s'interdire de résoudre le paradoxe de l'action collective et empêcher toute forme de réforme institutionnelle. La leçon de cette expérience est alors que la transition suppose que l'on accepte que les réformateurs s'enrichissent avec la réforme des institutions ; la gestion des abus étant l'objet de l'économie politique constitutionnelle. L'article de Guriev et Andrei Rachinsky (2005) va d'ailleurs dans ce sens puisqu'il soutient que l'oligarchie Russe est, d'une part, à l'origine d'une amélioration des performances des firmes qu'ils contrôlent et des réformes institutionnelles qui ont permis de sortir de l'aire du tout bureaucratique, et, d'autre part,

source de blocage institutionnel et de rente lorsque qu'elle s'organise en groupe de pression pour protéger sa propriété de la concurrence ; le cas de l'industrie automobile Russe est à cette occasion cité comme emblématique.

L'entrepreneur politique, en prenant à sa charge les coûts des réformes institutionnelles, facilite ainsi la transition vers le développement en imposant, pour servir ses propres intérêts, les institutions du marché et des politiques de privatisation en particulier. Il ne serait pas juste, pourtant, de penser que les institutions créent de la richesse. Le génie du développement économique reste l'action humaine (entrepreneur). Aucune explication du développement économique ne peut, dans ces conditions, ignorer la figure de l'entrepreneur économique, autrement dit le rôle des hommes qui « ont plus d'initiative, d'esprit aventureux, un coup d'œil plus prompt que la foule ». L'action des pionniers se présente ainsi comme une condition suffisante du développement économique. Sans entrepreneur, il n'y aurait pas de développement économique. Seul le couple institution-entrepreneur peut favoriser, dans ces conditions, le développement économique et la croissance de la production. C'est la rencontre de l'esprit d'entreprise et des institutions du marché qui crée une tendance durable au développement économique. C'est pour cette raison qu'une Nation ne peut transiter vers le développement économique par l'échange commercial que si sa population s'oriente vers le marché pour y saisir les opportunités de profit inexploitées qui s'y présentent. Lever l'obstacle institutionnel est un préalable nécessaire mais non suffisant au développement. Il faut aussi lever les barrières culturelles et psychologiques au marché. Il faut que les changements institutionnels effectués par les entrepreneurs politiques (haut) trouvent un écho favorable dans la population. L'amour des affaires devient ainsi une condition du développement économique et du succès des réformes.

3 LA RÉSISTANCE DES MENTALITÉS AUX INSTITUTIONS DU MARCHÉ COMME OBSTACLE AU DÉVELOPPEMENT

Comme cela a déjà été souligné dans l'introduction, l'importance du *design* institutionnel dans les différentiels de développement économique et de croissance de la production est désormais admis par la majorité des économistes et des instances politiques, comme la Banque mondiale en particulier. Aider les pays en transition à lever les obstacles politiques aux réformes institutionnelles est ainsi devenu un enjeu majeur de la théorie économique des réformes (Acemoglu et Robinson, 2001). L'idée qu'il existerait des obstacles culturels et psychologiques aux institutions du marché reste en revanche plus marginale. Elle est, pourtant, contenue dans toute l'économie du développement proposée par François Perroux, qui soutenait que le succès d'un processus de développement ne dépendait pas tant des qualités des entrepreneurs politiques que des mentalités. Perroux (*Tiers Monde*, 1966, cité par Guillaumont, 1985, p. 42) définit, en effet, le développement comme « les changements des structures mentales et des habitudes sociales qui permettent la croissance du produit réel global et qui transforment les progrès particuliers en un progrès du tout social ». Lever l'obstacle

institutionnel est, dans ces conditions, une étape sur le chemin de la transition vers le développement, mais cette étape n'est pas suffisante. Il faut aussi changer les mentalités. Cela conduit alors à soutenir que l'entrepreneur politique peut instituer la propriété privée mais n'a pas les moyens de décréter le développement. Après avoir rappelé pourquoi l'entrepreneur est la cause du développement, nous précisons le rôle respectif des institutions et de la culture dans le développement.

3.1 L'entrepreneur crée la richesse

Les institutions ne sont que les règles du jeu économique. Les entrepreneurs sont les joueurs. Ce sont eux qui créent la richesse. De nombreuses études ont d'ailleurs montré que le niveau d'activité entrepreneuriale est statistiquement corrélé au taux de croissance économique mesuré en PIB (Reynolds, Hag et Camp, 1999 ; GEM, 2002). Ce résultat est bien expliqué par la théorie économique de l'entrepreneur. C'est parce que l'entrepreneur perçoit des opportunités de profit que personne n'a remarqué avant lui qu'il sert le développement économique (Kirzner 1971, p. 204, 1997). Les gains de productivité qui expliquent les taux de croissance dans la théorie standard (Solow, Lucas) trouvent ainsi leur origine dans la vigilance au profit des entrepreneurs. Une opportunité de profit non remarquée est, dans le cas le plus simple, un différentiel de prix. Cette différence est le résultat d'une erreur ou d'un échec pour tous ceux qui vendent et achètent les biens aujourd'hui (Kirzner, 1971, p. 201). L'entrepreneur révèle l'erreur et la corrige. Il crée ainsi de la richesse parce qu'il améliore l'efficacité de la structure du capital en le réorientant vers de nouveaux produits, de nouveaux intrants ou de nouveaux marchés. L'existence des profits monétaires n'assure pas seulement qu'une fois qu'un usage efficace a été trouvé pour un facteur de production, qu'il vaille la peine pour les possesseurs de ressources rares de renoncer à les affecter à d'autres usages possibles. Elle offre aussi des récompenses pour la découverte de nouvelles occasions de mieux utiliser les facteurs de production, autrement dit pour exploiter des opportunités qui sont restées intactes jusqu'à présent parce que personne n'y prêtait attention. La possibilité d'un profit pur ne compense pas les coûts qu'on doit subir quand on retire des services productifs de leurs autres utilisations possibles, mais attire l'attention sur l'erreur actuelle qui consiste à affecter des facteurs de production à des utilisations moins importantes que celles auxquelles il serait possible et désirable de les affecter. La recherche de profit monétaire par l'entrepreneur explique ainsi pourquoi il est la principale raison du développement économique. La relation entre entrepreneur et croissance est fondée sur le travail de mise en lumière des opportunités de profit inexploitées ainsi que sur la capacité des entrepreneurs à profiter de situations de déséquilibre. Les différentiels de croissance et de développement entre les Nations s'expliquent donc par la posture des agents, c'est-à-dire leur vigilance aux opportunités de profit inexploitées. C'est parce que les entrepreneurs exploitent ces opportunités qu'ils conduisent l'économie d'un territoire à exploiter son potentiel de croissance. Pour expliquer les différentiels de développement il faut, par conséquent, rendre compte des différentiels de vigilance au profit entre les pays.

3.2 Les institutions du marché incitent les agents à entreprendre

Les institutions sont les règles du jeu. Elles incitent ou non à la création de richesse. Il est correct alors de penser que ce sont les différences institutionnelles qui expliquent les différentiels de vigilance au profit entre pays et leur différentiel de croissance. La théorie de l'entrepreneur n'aborde cependant pas les liens entre institution et développement par les coûts de transaction, mais par le problème de la vigilance au profit (Harper, 2003). Elle cherche à savoir comment les institutions influencent la vigilance des entrepreneurs. L'entrepreneur ici n'est pas un faiseur d'institutions comme l'entrepreneur politique réformateur. Il agit dans un monde de marché et fait des choix subconstitutionnels. Il imagine des moyens de s'enrichir dans un cadre institutionnel donné. Les institutions sont alors une condition de la recherche de profit, car l'interdiction du profit monétaire et de toutes les institutions qui le rendent possible empêcherait l'entrepreneur de se comporter comme un réducteur des poches d'ignorance. Les institutions du marché sont en ce sens nécessaires pour rendre l'homme vigilant au profit. Un autre système institutionnel pourrait le détourner de la création de richesse et le spécialiser dans la prédation illégale (vol) ou légale. Une démocratie représentative aux pouvoirs illimités (sans constitution), par exemple, donnerait la possibilité pour n'importe quel agent de revendiquer tout ou partie de la richesse produite par les autres (Holcombe, 2002, p. 13). Elle détournerait les entrepreneurs du marché et les inciterait à s'engager dans la sphère politique et le contrôle de la loi. La simple possibilité de changer la structure des droits de propriété et/ou de renier sur la liberté d'autrui se présente ainsi comme une condition d'un effet d'éviction des projets de marché par les projets politiques. Le marchand se transforme en homme politique. Le respect des droits de propriété privée n'est pas, pour cette raison, qu'un moyen de stabiliser les anticipations (Torstensson, 1996 ; Hayek, 1973, p. 86) et de favoriser les gains de productivité (Dawson, 1998) et l'investissement (Besley, 1995 ; Keefer and Knack, 1995)¹. Il est aussi un moyen de détourner l'entrepreneur de la recherche de profit de prédation (Facchini, 2005). Les institutions sont donc un moyen de canaliser la vigilance des entrepreneurs vers les profits de marché au lieu de les orienter vers les profits politiques comme les profits de prédation qui ne sont pas créateurs de richesse.

La mise en place des institutions du marché ne permet pas cependant à elle seule de susciter cet engouement vers la création de richesse. Il existe aussi des conditions culturelles et psychologiques.

1. L'entrepreneur investit parce que les règles du marché garantissent sa propriété sur les profits anticipés. La protection des droits de propriété garantit que même si un bien n'a pas été consommé (épargné) il reste la propriété de l'individu.

3.3 Les valeurs, la pratique des affaires et la confiance en soi incitent les agents à entreprendre

Il faut, tout d'abord, que l'agent aime la richesse. Ce n'est pas, en effet, parce que l'agent peut s'enrichir qu'il va juger la richesse comme un bien. La préférence pour les affaires n'est pas qu'une question de possibilité formelle. Il faut aussi que les agents portent un intérêt pour l'enrichissement matériel. L'entrepreneur est vigilant au profit parce qu'il aime la richesse. Un agent qui méprise l'argent et ses valeurs ne cherchera pas à imaginer les moyens n'exploitera pas totalement son potentiel de croissance parce qu'elle ne valorisera ni la richesse matérielle ni l'activité commerciale. L'attitude anti-commerciale des intellectuels ou des élites religieuses est, dans cette perspective, une cause des différentiels d'activité des entrepreneurs entre les groupes (Stigler, 1963 ; Hayek, 1994, p. 75). Le climat de l'opinion dans une société peut donc être plus ou moins favorable au développement de l'activité commerciale. Le statut de l'homme d'affaire, du marchand varie d'ailleurs grandement selon les religions et les cultures qui peuvent à cette occasion être définies comme des barrières à la création de richesse ; les hommes imaginant des plans hors marché et dans lesquels les conditions de réalisation (combien ça coûte) sont ignorées. Les mêmes institutions du marché dans un univers culturel différent ne donneront pour ces raisons pas les mêmes résultats en terme de développement.

Il faut, ensuite, que l'agent connaisse la pratique des affaires, car la vigilance au profit n'est pas un phénomène isolé. Chaque opportunité du marché vient nourrir les opportunités des autres entrepreneurs (Holcombe, 1998). L'entrepreneur crée des changements, et les changements entraînent plus d'opportunités pour les entrepreneurs. La vigilance au profit est une qualité possédée par chaque individu, mais qu'il développera d'autant plus facilement qu'il pourra observer la réussite des autres. L'entrepreneur n'est pas un génie isolé. Il agit dans un réseau d'entrepreneur. L'entrepreneur est donc d'autant plus vigilant au profit que les autres le sont. Cet effet de réseau conduit à la fois à provoquer une sorte de croissance exponentielle mais aussi son contraire. Lorsqu'un ensemble de pays rompt avec la pratique des affaires, il bloque le processus d'identification des profits et prive les agents de la connaissance qu'ils auraient pu accumuler s'ils étaient restés connectés au marché. Le collectivisme a provoqué ce type de rupture en prônant sans succès une logique de la table rase. La chance des économies d'Europe centrale et orientale est alors d'avoir pu mobiliser leur mémoire législative, organisationnelle et individuelle pour reconstituer cette connaissance des affaires légalement interdite par le collectivisme (Facchini et Raineau, 1995). Mémoire que d'autres pays en voie de développement n'ont pas forcément, ou à des degrés moindres.

1) La mémoire législative en Pologne et en République tchèque est notamment clairement mise en évidence par trois lois adoptées au début des années 1990. La loi sur les faillites de juillet 1991 en République tchèque reprend par exemple l'ancienne loi du code de la faillite tchécoslovaque de 1931, qui d'ailleurs empruntait largement aux principes du code autrichien (COP, 1995). De même, la

Pologne a voté, le 24 février 1990, une loi sur les faillites qui s'est inspirée de la législation du 24 octobre 1934. Enfin, on peut noter que les investissements à l'étranger dans le secteur privé polonais ont toujours été régis par le code du commerce de 1934.

2) La mémoire organisationnelle se révèle par ailleurs clairement lors de la réouverture de la bourse polonaise (Warsaw Stock Exchange) en 1991 après plus de 50 ans de fermeture.

3) Enfin, la mémoire individuelle s'exprime par l'existence d'une fibre entrepreneuriale. Ainsi, on observe en République tchèque que 32 % des nouveaux entrepreneurs déclaraient en 1992 avoir eu avant la collectivisation un entrepreneur dans leur famille (Magnin, 1995). Ceci explique sans doute l'explosion de l'entrepreneuriat privé dès 1990 dans ce pays, alors que son secteur privé était l'un des moins développés des économies centralement planifiées à la veille de la transition.

Les mêmes institutions du marché dans un territoire aux mémoires législatives, organisationnelles et individuelles différentes ne donneront, pour ces raisons, pas les mêmes résultats en terme de développement. L'absence de mémoire commerciale rend le processus de développement moins rapide. Le constat fait par Murrell et Heybey (1999), selon lequel il y a convergence des politiques de transition mais divergence dans les résultats, peut ainsi être expliqué. Les mauvais résultats des politiques de privatisation en Europe de l'Est et en Afrique peuvent aussi s'expliquer par le manque de légitimité des droits de propriété qui ont été déconsidérés par les politiques de planification socialiste et jamais respectés (Stein, 1995).

Il faut, enfin, que les agents aient confiance dans le marché. Ce n'est pas parce que les institutions donnent le droit de saisir un profit que cela suffit pour convaincre tous les agents de le faire ; encore faut-il qu'ils croient en leur succès. Il faut que les agents croient qu'ils vont réussir à s'enrichir par un acte commercial. La théorie cognitive du sentiment d'efficacité personnelle de Bandura (1986)² traite de la perception que les individus se font de leur capacité à atteindre une fin, autrement dit de leur capacité à maîtriser leur futur (*locus of control*). Ce sentiment d'efficacité personnelle est au cœur de l'apport de David Harper (2003) à la théorie kirznérienne de l'entrepreneur. Après Gilad, Brockhaus³ et Horwitz⁴, il utilise la psychologie cognitive pour mieux appréhender les raisons qui poussent un individu à devenir entrepreneur. On peut résumer dans ces grandes lignes la théorie de la manière suivante. Le sentiment de maîtrise des événements (LOC), c'est-à-dire la manière dont l'agent définit les causes de ses gains et de ses pertes, a un effet significatif sur le sentiment d'efficacité personnelle (SEP). Si l'individu croit que ses actions n'influencent pas les événements futurs (fatalistes), ils voient les événements comme maîtrisés par des causes qu'ils ne contrôlent pas. Ses gains et ses

2. Bandura A. (1986), *Social Foundations of thought and action*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
3. Gilad N. (1982), "On Encouraging Entrepreneurship: An Interdisciplinary Approach", *Journal of Behavioral Economics*, vol. 11, n° 1 Summer, p. 132-163.
4. Brockhaus R.H. and Horwitz P. S. (1986), "The Psychology of the entrepreneur", in Kent C.A., Section D.L. and Vesper K.H. (ed.), *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

pertes sont indépendants de ses décisions. *A contrario*, l'individu peut croire qu'il est à l'origine de ses gains et/ou de ses pertes. Il cherche alors à générer des gains et à éviter des pertes. Personne ne sait si ses réussites et/ou ses échecs peuvent lui être attribuées, mais le principal est qu'il le croit pour agir. Les hommes adoptent la posture de la vigilance parce qu'ils croient que leur action influence leur gain (LOC) et qu'ils peuvent réussir (SEP) (Harper, 2003). Ils sont alors d'autant plus incités à agir sur le marché pour saisir leur chance. De nombreuses études confirment cette théorie. On peut en citer deux. L'étude de Brockhaus (1982) a montré que les entrepreneurs comparés aux non entrepreneurs ont un fort sentiment de maîtrise de leur avenir. Bonnett et Furnham (1991) confirme ce résultat en concluant leur étude en disant que les jeunes entrepreneurs croient volontiers qu'ils maîtrisent leur environnement (LOC) et que le travail est une source de réussite. Le nombre d'entrepreneurs dans une communauté est ainsi d'autant plus grand que le sentiment d'efficacité personnelle est partagé.

Ce qu'Harper (2003) ne traite pas, néanmoins, parce qu'il estime que le facteur culturel n'a pas d'effet sur la posture des entrepreneurs, ce sont les conditions culturelles de ce sentiment d'efficacité personnelle. Les travaux de la psychologie cognitive estiment, pourtant, que ce sentiment se développe dès l'enfance et qu'il est influencé par les valeurs véhiculées dans le milieu familial, social et culturel ainsi que par l'expérience (François et Botteman, 1996). Là encore, le facteur culturel joue un rôle non négligeable dans l'offre d'entrepreneur. Ce type d'étude de psychologie cognitive rejoint notamment les résultats d'Adelman et Morris (1973, p. 38) qui, sur la base d'une analyse multicritère, montraient que les cultures fatalistes étaient moins favorables au développement que celles qui font croire aux hommes qu'ils contrôlent leur destin et sont responsables des résultats de leurs actions. Dans le même esprit, les cultures de réussite personnelle (États-Unis, plusieurs pays occidentaux) et individualistes⁵ (par opposition aux cultures collectivistes : Hofstede, 1991) conduisent les agents à croire qu'ils sont responsables des conséquences de leurs actions et à les rendre plus entreprenants. Ainsi, même si les valeurs ne font qu'influencer le sentiment d'efficacité personnelle des agents sans les déterminer, il est indéniable qu'il jouent un rôle dans l'engagement sur les marchés.

On peut en conclure que la théorie contemporaine de l'entrepreneur, épaulée par les travaux empiriques des sciences de gestion et de la psychologie cognitive, montrent que les différentiels de vigilance entre les individus et les Nations n'ont pas que des raisons institutionnelles. La cause de l'offre d'entrepreneur n'est pas uniquement à chercher dans le facteur institutionnel. Elle doit aussi être recherchée dans les facteurs psychologiques et culturels. Le mépris de l'enrichissement matériel initié par les intellectuels et les religions, l'absence de connaissance pratique des affaires (absence d'entrepreneur), le fatalisme (la vie est un hasard), le défaitisme (sentiment d'inefficacité personnelle) et la peur du changement et de l'incertitude (besoin de sécurité), peuvent donc être identifiés comme autant de barrières à l'entrée sur le marché qui viennent renforcer la thèse selon laquelle la construction des institutions du marché ne peut suffire à provoquer le développe-

5. Pour l'étude du lien entre commerce, individualisme et reconnaissance des droits de propriété privée, voir : Facchini F. (2002).

ment. Le capitalisme par la contrainte (*capitalism by fiat*) comme le nomme Pejovich (1994, 2004) ne peut donc pas conduire mécaniquement au développement. Le développement est plutôt le résultat d'une lente évolution des modèles de comportement, autrement dit d'une dynamique des civilisations (Colombatto, 2001, p. 274).

4 CONCLUSION

Cet ensemble d'arguments renforce la thèse selon laquelle les institutions du marché ne sont qu'un élément du puzzle qui conduit au développement. La vigilance aux opportunités de profit inexploitées à l'origine du développement économique est aussi affectée par des facteurs psychologiques et culturels. Il est impossible alors de décréter le développement économique parce que les institutions formelles du capitalisme ont leur propre route éthique, et que seule l'action d'un entrepreneur dont la vigilance est orientée vers le marché est susceptible de soutenir le développement économique d'une nation.

L'autre conséquence de l'introduction du facteur culturel dans la théorie de la transition est que l'échec des programmes d'aide au développement s'explique aussi par le rejet de la greffe institutionnel imposée par les organismes internationaux et les entrepreneurs politiques locaux. La solution ne serait plus alors de penser *ex ante* des contrats, des arrangements institutionnels, ou une structure de droit particulière et efficace, mais de laisser se développer dans leur contexte éthique et culturel des formes originales et locales de marché et d'échange. Les réformes institutionnelles ne seraient plus pensées comme le résultat de l'action d'un centre. Elles seraient le résultat d'un processus d'imitation et de persuasion où des entrepreneurs en institution prendraient la place des entrepreneurs politiques.

RÉFÉRENCES

- ACEMOGLU D. AND ROBISON J.A. (2001), "A Theory of Political Transitions", *American Economic Review*, n° 91, p. 938-963.
- ACEMOGLU D. AND ROBINSON J.A. (2000), "Political Losers as a Barrier to Economic Development", *American Economic Review*, n° 90, p. 126-139.
- ADELMAN I. ET MORRIS C.T. (1973), *Economic Growth and Social Equity in developing Countries*, Stanford University press, Stanford, California.
- BENSON B.L. (2002), « Regulatory Disequilibrium and Inefficiency: The Case of Interstate Trucking », *The Review of Austrian Economics*, vol. 15, n° 2/3, p. 229-255.
- BESLEY T. (1995), « Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana », *Journal of Political Economy*, vol. 103, n°5, p. 903-937.
- BOETTKE P. AND LEESON P. (2003), "Is the Transition to the Market too Important to be Left to the Market?", *Economic Affairs*.
- BOETTKE P. (2001), *Calculation and Coordination: Essays on Socialism and Transitional Political Economy*, New York, Routledge.

- BOETTKE P. AND BUTKEVICH B.I. (2001), "Entry and Entrepreneurship: The Case of Post-Communist Russia", *Journal des économistes et des études humaines*, vol. 11, n° 1, mars, p. 91-114.
- BOETTKE P. AND ANDERSON G.M. (1997), "Soviet venality: A rent-seeking model of the communist state", *Public Choice*, n° 93, p. 37-53.
- BONNETT C. AND FURNHAM A. (1991), "Who wants to be an entrepreneur? A study of adolescents interested in a Young Enterprise Scheme", *Journal of Economic Psychology*, vol. 12, n° 3, p. 465-478.
- BROCKAUS R.H. (1982), "The psychology of the entrepreneur", in Kent. C.A., Sexton D.L. & Vesper K.H. (eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- CALDWELL B. (1997), "Hayek and Socialism", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXV, December, p. 1856-1890.
- CENTRE D'OBSERVATION ET DE PRÉVISION (1995), *Tableau de bord des pays d'Europe Centrale et Orientale, Panorama d'ensemble pour 1994*, mai.
- COLOMBATTO E. (2002), « Is There an Austrian Approach to Transition ? », *The Review of Austrian Economics*, January, vol.15, n°1, p. 61-74.
- COLOMBATTO E. (2001), « On the Concept of Transition », *The Journal of Markets and Morality*, vol. 4, n° 2, Fall, p. 269-288.
- COLOMBATTO E. AND MACEY J.(1997), "Lessons from Transition in Eastern Europe. A Property-Right Interpretation", *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition*, vol. 1, n° 1, p. 10-17.
- DAWSON J.W. (1998), "Institutions, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence", *Economic Inquiry*, vol. XXXVI, October, p. 603-619.
- DEMSETZ H. (1969), "Information and Efficiency: Another Viewpoint", *Journal of Law and Economics*, n° 12, p. 1-22.
- FACCHINI F. (2005), « L'action de l'entrepreneur politique et son territoire », à paraître dans *Revue d'économie régionale et urbaine*.
- FACCHINI F. (2002), "Complex Individualism and the Legitimacy of Absolute Property Right", *European Journal of Law and Economics*, vol. 10, n° 1, January.
- FACCHINI F. ET RAINEAU L. (1995), « Analyse comparative des réformes dans les économies d'Europe de l'est en transition : une approche évolutionniste », présentation au Congrès de l'Association Internationale des économistes de Langue Française, Bucarest, 29 juin au 2 Juillet.
- FRANÇOIS P-H, ET BOTTEMAN (1996), « Pertinence du modèle de l'auto-efficacité de Bandura pour le bilan », *Carriérologie*, vol. 6, n° 2, p. 85-108, http://www.carrierologie.uqam.ca/volume08_3-4/06
- GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2002), Executive Report. <http://www.Gemconsortium.org>. <http://www.abcr-venture.com.br/publique/media/gem2002.pdf>
- GUILLAUMONT P. (1985), *Economie du développement. 1) Sous-développement*, Themis Sciences Economiques, PUF, Paris.
- GURIEV S. AND RACHINSKY A. (2005), "The Role of Oligarchs in Russian Capitalism", *Journal of Economic Perspectives*, volume 19, number 1 – Winter, p. 131-150.

- HARPER D.A. (2003), *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*, Routledge, London and New York.
- HAYEK F. (1994), *La constitution de la liberté*, éd. Litec, Paris, traduction française (1960) *The Constitution of Liberty*.
- HAYEK F. (1973), *Law, Legislation and Liberty*, vol.1, *rules and order*. Chicago: University of Chicago Press.
- HOFSTEDE G. (1991), *Cultures and organizations: Software of the mind*, London: McGraw-Hill.
- HOLCOMBE R.G. (2002), "Political Entrepreneurship and the Democratic Allocation of Economic Resources", *The Review of Austrian Economics*, vol.15, numbers 2/3, p. 143-160.
- HOLCOMBE R.G. (1998), "Entrepreneurship and Economic Growth", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1, n°2, summer, p. 45-62.
- JONES P. (1978), "The Appeal of the Political Entrepreneur", *British Journal of Political Science*, 8, (4), p. 484-504.
- JORDAN J. L. (2001), "Hayekian Economic Infrastructure as a Foundation for Sustained Prosperity", *Contemporary Economic Policy*, vol.19, n°1, January, p. 20-26.
- KEEFER P. AND KNACK S. (1995), "Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures", *Economics and Politics*, November, p. 207-227
- KIRZNER I. (1997), "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach", *Journal of Economic Literature*, vol. 35, n°1, march, p. 60-85.
- KIRZNER I. (1971), "Entrepreneurship and the market Approach to Development", in *Toward Liberty* vol. II fo two vol. Essays in Honor of Ludwig von Mises on the occasion of his 90 th Birthday September, 29, 1971, Institute for Human Studies inc Menle Park, California 94025 p. 194-208.
- LIN J.Y. AND NUGENT J.B. (1995), "Institutions and Economic Development", in *Handbook of Development Economics*, volume III, Edited by J. Behrman and T.N. Srinivasan, Elsevier Science B.V..
- MAKHAÏSKI J. W (2001), *Le socialisme des intellectuels*, essais et documents, Les éditions de Paris, Max Chaleil.
- MAGNIN E. (1995), « Complexité et trajectoires nationales de transformation économique post-socialiste : le cas tchèque », *Document de travail du CEMI*, EHESS, mai, *Revue d'études comparatives est-ouest*, n°1, 1996.
- MINNITI M. AND KOPPL R. (1999), "The Unintended Consequences of Entrepreneurship", *Journal des économistes et des études humaines*, vol.9, n°4, décembre, p. 567-586.
- MURRELL P. AND HEYBEY B. (1999), "The Relationship between Growth and the Speed of Liberalisation During Transition", <http://www.bsos.umd.edu/econ/murrell/papers/speed5.pdf>
- NORTH D.C. (1994), "Economic Performance Through Time", *American Economic Review*, 84, p. 359-368.
- NORTH D.C. (1990), *Transition Costs, Institutions and Economic Performance*, San Francisco, CA: An International Center for Economic Growth Publication.

- PEJOVICH S. (2003) "Understanding the Transaction Costs of Transition: Is's the Culture, Stupid", *The Review of Austrian Economics*, vol.16, number 4, p. 347-362.
- PEJOVICH S. (1994), "The Market for Institutions Vs Capitalism by Fiat", *Kyklos*, vol. 47, n°4, p. 519-529.
- REYNOLDS P. D., HAY M. AND CAMP M. (1999), *Global Entrepreneurship Monitor*, Kansas City, Missouri, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- ROOT H.L. (1994), *La construction de l'État moderne en Europe. La France et l'Angleterre*, coll. Libre échange, PUF, Paris, traduit de l'américain.
- STEIN H. (1995), "Institutional Theories and Structural Adjustment in Africa", in Harris J., Hunter J. and LEWIS C.M. (eds.) *The New Institutional Economics and Third World Development*, London: Routledge.
- STIGLER G.J. (1963), « The Intellectual and the Market Place, in Hayek F. (ed.), *Capitalism and the Historian*, Glencoe, I 11: Free Press, p. 85-99.
- STIGLIZ J.E. (1995), *Weather Socialism*, Cambridge (Mass), The MIT Press.
- TOLLISON R. and WAGNER R. (1991), "Romance, Realism, and Economic Reform", *Kyklos*, 44, p. 57-70.
- TORTENSSON J. (1994), "Property Right and Economic Growth: An Empirical Study", *Kyklos*, vol.47, n°2, p. 231-247.
- WAGNER R.E. (1966), "Pressure Groups and Political Entrepreneurs: A Review Article", *Public Choice*, 1, p. 161 – 170.
- WORLD DEVELOPMENT REPORT 2002 (2002), *Building Institutions for Markets*, Published for the World Bank, Oxford University Press.
www.worldbank.org/wdr/2001fulltext.