



Séminaire d'économie Publique

Entrepreneur, institution et développement économique

François Facchini, Laep

Discutant : **Jean Cartier-Bresson, C3ED - U. Versailles**

- 19 avril 2005 -



Maison des Sciences Économiques
106-112, bd de l'Hôpital
75 647 Paris cedex 13



Entrepreneur, institution et développement économique

François Facchini

<http://laep.univ-paris1.fr/facchini>
facchini@univ-paris1.fr

RESUME : Cet article soutient que la construction des institutions du marché ne conduit pas mécaniquement au développement, car les institutions ne créent en elle-même aucune richesse. Le génie du développement reste l'action humaine (entrepreneur). Cette action est créatrice de richesse si l'homme aime la richesse et juge que l'activité commerciale est un bon moyen d'atteindre cet objectif. Aux conditions institutionnelles du développement s'ajoutent, pour ces raisons, des conditions psychologiques et culturelles. La culture des affaires et du succès commercial favorise l'entrée des agents sur le marché et à terme le développement. Le développement économique ne se décrète donc pas. Une première partie rappelle pourquoi les institutions du marché favorisent l'activité de l'entrepreneur. Elle développe l'argument selon lequel les institutions du marché favorisent l'esprit d'entreprise parce qu'elle institue une certitude sur la règle et une incertitude sur le résultat de l'action. Une deuxième partie montre que l'adoption d'une attitude de vigilance au profit a des raisons culturelles et psychologique. Les différentiels de développement s'explique alors par une culture de la richesse matérielle et du succès commercial. La conclusion critique, sur cette base, le *benchmarking* institutionnel de l'école néo-institutionnaliste.

Mots clés : *alertness*, entrepreneur, institution, croyance, culture, développement

Class. JEL : K11, K12, O10

1 Introduction

La théorie smithienne (1776) du développement économique donne une place très importante aux institutions dans son explication. Elle diffère en cela de la tradition ricardienne qui préfère expliquer la croissance par les quantités d'intrants : terre, capital et travail (Holcombe 1998, p.45). Depuis l'article de Solow (1956) et son modèle de croissance, cette tradition ricardienne domine la macro traditionnelle. Si la production annuelle est notée Y_t et que le capital et le travail sont les variables K_t et L_t la production est une fonction du capital, du travail et du temps de la forme $Y_t = F(K_t, L_t, T)$ (Holcombe 1998, p.47, Steele 1998, p.54). La théorie du capital humain précise cette conception en redéfinissant le travail sous la forme d'un capital (Lucas 1988) et en incluant l'intervention de l'Etat comme un moyen d'expliquer la croissance (éducation, infrastructure, recherche et développement, etc.).

Les économistes de l'école autrichienne, dans laquelle se positionne cet article ont toujours été très critique vis-à-vis de la tradition ricardienne. Ils ont été rejoint dans leur critique par D.C. North (1990, 1994) qui soutient que la théorie néoclassique est simplement inappropriée pour analyser et prescrire des politiques qui favoriseraient le développement (North 1994, p.359). La macro est jugée fautive parce qu'elle suppose que son objet se place dans les institutions du marché alors que c'est l'apport de ces institutions au développement économique qui doit être étudié (North 1990). A la question, « *pourquoi il y a des pays riches et des pays pauvres ou pourquoi les économies ont des taux de croissance différents, nous obtenons une réponse simple ; les pays riches ont plus de ressources par tête – plus de capital humain, physique et technique. Mais cette réponse conduit à une autre question ; pourquoi des économies ont telles de plus hauts niveaux de capital que d'autres* » (Jordan 2001, p.22). C'est en adoptant la perspective de l'école institutionnaliste que nous pouvons répondre à cette question et reconnaître l'apport de la structure incitative à l'accumulation de capital physique, technique et humain (North 1990, pp.133-134).

Depuis Mises, qui fût l'un des précurseurs de la théorie des droits de propriété (Foss 1994, Chapitre 5), l'école autrichienne donne aussi une place prépondérante aux institutions dans ses explications du développement économique et de la croissance. Elle étudie, à cette occasion, le rôle de la connaissance dans les changements institutionnels (Langlois 1994) et prolonge la tradition smithienne en expliquant les différentiels de développement par des différences institutionnelles. L'école autrichienne et l'école néo-institutionnaliste sont donc d'accord sur le fait que la construction des institutions du marché lève l'obstacle institutionnel.

L'école autrichienne ajoute à cette proposition que le développement économique ne se décrète pas. Parce que le succès d'un processus de développement dépend principalement des mentalités. La construction des institutions du marché ne provoquera pas, pour cette raison, mécaniquement le développement et la croissance de la production, car les institutions du marché ne créent en elle-même aucune richesse. Le génie du développement économique reste l'action humaine (entrepreneur). C'est donc la rencontre de l'esprit d'entreprise et des institutions du marché qui crée une tendance durable au développement économique. L'institution du libre commerce ne conduit au développement que si les agents perçoivent dans l'échange commercial une opportunité de profit. Le développement passe ainsi par l'adoption d'une posture vis-à-vis du marché. Les différentiels de développement s'explique alors par des différentiels de vigilance aux opportunités de profit encore inexploitées sur le marché. Cet article se propose d'expliquer les raisons de cette posture et de montrer que les institutions sont une condition nécessaire (2) mais non suffisante (3) du développement. Une première partie rappelle pourquoi les institutions du marché favorisent l'activité de l'entrepreneur. Elle développe l'argument selon lequel les institutions du marché favorisent l'esprit d'entreprise parce qu'elle institue une certitude sur la règle et une incertitude sur le résultat de l'action. Une deuxième partie montre que l'adoption d'une attitude de vigilance au profit a des raisons culturelles et psychologique. Les différentiels de développement s'explique alors par une culture de la richesse matérielle et du succès commercial. On peut alors prévoir que la construction des institutions du marché ne conduit pas mécaniquement au développement.

2 Institutions du marché, action de l'entrepreneur et développement économique

Les institutions du marché sont un préalable nécessaire à l'action de l'entrepreneur parce que l'absence de prix et/ou de profit pur rendrait l'action de l'entrepreneur misessien impossible. L'entrepreneur misessien fait des choix subconstitutionnels. Il agit dans un monde où le droit des marchands existent et est respecté. Il est un preneur de règle. C'est, dans ce cadre, qu'il oriente son action vers la création de richesse et soutient le développement économique. Cette partie montre alors pourquoi l'entrepreneur exploite le potentiel de croissance d'un territoire (2.1) et comment les institutions du marché l'incite à le faire (2.2).

2.1 Action de l'entrepreneur et développement économique

En 1968 W.J. Baumol (1964, p.64) écrivait que l'entrepreneur avait virtuellement disparu de la théorie du développement économique. Kirzner (1971, p.197, 1973) a expliqué cette disparition par le modèle analytique de l'équilibre général, c'est-à-dire un monde où chaque décision a anticipé correctement toutes les autres¹. Aujourd'hui cependant, hors de la théorie macroéconomique standard et sous l'impulsion des revues de sciences de gestion², la relation entrepreneur – croissance économique est à nouveau étudiée. Le résultat est que l'intensification de l'activité entrepreneuriale entraîne une plus grande croissance économique au niveau global (Reynolds, Hag et Camp 1999, GEM 2002³) et la création d'emplois, de richesses et de revenus au niveau local (Henderson 2002). Dans la littérature économique il y a aussi quelques évidences empiriques. Le croissance dans le nombre des entrepreneurs entraîne une baisse du taux de chômage (Audretsch et Thurik 2000, p.27) et une hausse de la proportion des entrepreneurs dans la population active conduit à une augmentation de la croissance économique dans le long terme (Schmitz 1989). La théorie de l'entrepreneur, initiée par

¹ L'argument est chez Mises (1985, p.307, p.310).

² Voir pour une discussion général de l'apport de l'école autrichienne à la science de gestion l'article de Jacobson (1992). Voir aussi l'article Venkatarama S. (1997) pour une utilisation de la théorie misessienne (Kirzner) de l'entrepreneur en science de gestion. Voir aussi l'article de S. Share (2000) et la critique qu'en fait James Fiet (2002).

³ GEM Global Entrepreneurship Monitor (2002), Executive Report. [www. Gemconsortium.org](http://www.Gemconsortium.org). Les résultats des études montrent que le niveau d'activité entrepreneuriale est statistiquement corrélé aux taux de croissance économique mesuré en PIB. Dans ce rapport Reynolds et al. montrent que un tiers de la croissance économique nationale peut être attribuée à l'activité des entrepreneurs.

(<http://www.abcr-venture.com.br/publique/media/gem2002.pdf>)

Ce rapport confirme le rapport de Zacharalos et al. qui montrait en 2000 que l'activité des entrepreneurs expliquait approximativement la moitié des différences de croissance du PIB entre les pays. Zacharakis A., Bygrave N.D. and Sheped D.A. (2000), Global Entrepreneurship Monitor: National Entrepreneurship Assesment: United States of America. Kansas City. Missouri: Kaufman Center for Entrepreneurial Leadership.

par Cantillon (1755)⁴ et Knight (1921)⁵ et développée par Schumpeter et Mises via les travaux d'Israël Kirzner (1973, 1997), permet d'expliquer ce constat. La perspective ouverte par Mises généralise la théorie schumpétérienne et rétablit la chronologie des événements.

La théorie schumpétérienne focalise son attention sur l'innovateur. L'entrepreneur est un facteur de développement économique parce qu'il améliore les techniques de production, propose de nouveaux biens sur le marché et/ou renouvellent l'organisation des firmes. Le génie de l'entrepreneur capitaliste est d'être inventif. L'entrepreneur est toujours capable de créer des chocs à travers son activité de recherche développement (R & D) et de saisir les avantages des événements suscités par son activité. Il détruit, pour cette raison, les vieilles sources d'avantages concurrentiels et en crée de nouvelles. Il détruit la situation d'équilibre existante et rompt avec les routines (Kirzner 1973, 1971, p.199)⁶. Le développement économique est donc décrit comme un processus de destruction – createur soutenu par un progrès technique né du travail d'innovation des entrepreneurs. Le développement s'explique principalement par la nouveauté et les ruptures avec les anciennes pratiques⁷.

La théorie misessienne généralise ce résultat et rétablit la chronologie des événements. Elle rétablit la chronologie des événements en faisant remarquer qu'avant tout changement technique l'entrepreneur a dû comprendre qu'en utilisant une nouvelle technologie il pouvait saisir une opportunité de profit inexploitée (Venkataraman 1997). Elle généralise le résultat en distinguant la théorie pure de l'entrepreneur de la figure de l'entrepreneur – promoteur (Mises 1985, pp.267 - 269). La fonction d'entrepreneur est inhérente à toute action. Elle repose sur quiconque agit (Mises 1985, p.267). L'entrepreneur – promoteur est l'homme qui cherche « à réaliser un profit en adaptant la production aux changements probables de situation, ceux qui ont plus d'initiative, d'esprit aventureux, un coup d'œil plus prompt que la foule, les pionniers qui poussent et font avancer le progrès économique » (Mises 1985, p.269). Toute l'œuvre de Kirzner a eu pour objectif de comprendre comment cette qualité à être prompt, à réagir aux changements, à être vigilant est essentielle pour expliquer le processus de coordination sur le marché et le développement économique. La vigilance est une posture, une attitude (Kirzner 1971, p.116). Elle est un savoir sur la localisation des informations et sur comment l'utiliser (Kirzner 1979, p.8).

Les gains de productivité qui expliquent les taux de croissance dans la théorie standard (Solow, Lucas) trouvent leur origine dans la vigilance aux opportunités de profit inexploitées sur le marché. Dans le cas le plus simple une opportunité de profit est un différentiel de prix. « La différence entre le prix de vente et le prix d'achat est le profit de l'entrepreneur. Ce profit est le résultat d'un échec pour ceux qui vendent les biens aujourd'hui parce qu'ils n'ont pas perçu l'opportunité de vendre plus cher. La vigilance de l'entrepreneur à ces opportunités saisit ces différentiels et génère une tendance à l'élimination des profits » (Kirzner 1971, p.201). Les profits sont alors la récompense pour avoir perçu et exploité correctement des opportunités disponibles. Ils ne sont ni un revenu résiduel (Lancaster) ni une récompense pour l'innovation (Schumpeter) ou le risque (Knight). Ils sont une prime offerte à celui qui bouge le premier. La croissance économique est, dans ces conditions, attribuée à une situation de déséquilibre et l'entrepreneur a le rôle d'une force d'équilibration (Kirzner 1971, 1973). La caractéristique principale de l'entrepreneur dans la perspective misessienne est donc sa capacité à percevoir des opportunités de profit inexploitées (Holcombe 1998, Boettke et Coyne 2003, p.9)..

C'est parce que l'entrepreneur est vigilant au profit qu'il est à l'origine du développement. Une opportunité de profit existe seulement si elle n'a pas été remarquée⁸. C'est la correction de ses

⁴ Cantillon R. (1755, 1990), « The Circulation and Exchange of Good and Merchandise », in Casson M. (ed.), *Entrepreneurship*, Edward Elgar, Hants, pp.5-10. Cantillon R. *Essai sur la nature du commerce en general*, Institut national d'études démographiques, rééd. 1997.

⁵ Knight F.H. (1921), « Risk, Uncertainty and Profit », in Casson M. (ed.) *Entrepreneurship*, Edward Elgar, Hants, pp.11-18.

⁶ Ce point ne nous semble cependant pas essentiel à partir du moment où les économistes autrichiens contemporains après Lachmann et Hayek ont abandonné la notion d'équilibre pour la notion d'ordre et que l'on a compris qu'il ne s'agissait que d'une question de point de départ du raisonnement ; soit on croit qu'il existe un équilibre *ex ante* soit on croit le contraire, mais dans les deux cas il s'agit d'une dynamique du déséquilibre (Choi Y.B. 1995).

⁷ Scherer F.M. (1992), "Schumpeter and Plausible Capitalism", *Journal of Economic Literature*, XXX, 1416-1433.

erreurs qui crée la richesse en améliorant l'efficacité de la structure du capital et/ou en introduisant de nouveaux produits (Lewin 2002, p.206). L'entrepreneur, grâce au profit, découvre de nouvelles occasions de mieux utiliser les facteurs de production. Il exploite 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 croissance de la production et le développement, dans le cadre des institutions du marché, s'explique donc par la vigilance aux opportunités non encore perçues.

Cette vigilance aux opportunités de profit n'est pas un phénomène isolé. La relation entre entrepreneur et croissance est fondée sur le travail de mise en lumière des opportunités de profit inexploitées et la capacité des entrepreneurs à profiter de situations de déséquilibre en améliorant l'efficacité du marché. Chaque opportunité du marché vient nourrir les opportunités des autres entrepreneurs. L'entrepreneur crée des changements et les changements entraînent plus d'opportunités pour les entrepreneurs (Holcombe 1998)⁹. « *Cela arrive de deux manières. Premièrement chaque acte de l'entrepreneur crée une nouvelle opportunité pour les autres entrepreneurs. Deuxièmement, chaque acte de l'entrepreneur est un exemple à imiter. Les entrepreneurs saisissent tout le temps de nouvelles opportunités et créent ainsi de nouveaux marchés* » (Minniti et Koppl 1999a).

Cet effet d'entraînement conduit la théorie néo-autrichienne à rompre avec l'idée que la vigilance au profit est un acte isolé. Alors que la théorie de l'entrepreneur isolé est construite sur une Robinsonade (Kirzner 1979, p.166-169) la théorie de l'entrepreneur inséré dans un processus collectif et bénéficiant d'effets de réseau est construite sur des recherches empiriques et une théorie de l'action où le contexte social est prépondérant. Cette approche des réseaux d'entrepreneurs semble d'ailleurs plus en accord avec les travaux des sciences de gestion, qui à l'instar des enquêtes de Hills et al.¹⁰ et/ou Koller¹¹, insistent sur l'aspect collectif de la reconnaissance des opportunités de profit et l'importance des réseaux sociaux tissés par les entrepreneurs. L'entrepreneur est à l'origine de la croissance économique parce qu'il crée un réseau d'externalités qui favorise la création de nouvelles idées et la formation de nouveaux marchés (Minniti 1999b). Contrairement à la tradition Schumpétérienne, la tradition misessienne montre ainsi que le développement arrive aussi par imitation et/ou imitation-créatrice. Les entrepreneurs innovent et imitent. Ils imitent les techniques, les biens, les organisations des firmes qui réussissent. Ils adaptent les succès stratégiques à la taille de leur firme et à leur capacité stratégique. Ils apprennent en faisant et en imitant (Yu 1998, p.362). Les différentiels de croissance et de développement entre les Nations s'explique donc par la posture des agents, c'est-à-dire leur vigilance aux opportunités de profit inexploitées. C'est parce que les entrepreneurs exploitent toutes les opportunités de profit inexploitées 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.

2.2 Institutions du marché et développement de l'esprit d'entreprise

Les pays diffèrent, tout d'abord, par leur système institutionnel. Généralement il est soutenu que les institutions favorisent la croissance et le développement parce qu'elles réduisent les coûts de l'échange. Une baisse des coûts de transaction facilite la division du travail, la spécialisation et les gains de productivité qui caractérisent la croissance de la production. Les institutions ont trois grandes

⁸ On retrouve cette idée chez Mises (1985, p.307). « *Si tout le monde juge correctement d'avance ce que sera le marché d'un bien déterminé, le prix de ce bien et le prix des facteurs de production complémentaires de ce bien se trouvent dès le départ ajustés à cet état futur du marché. Ni profit ni perte ne peuvent advenir pour ceux qui se lancent dans cette branche de production* ».

⁹ Hülsman G. (1999) cette idée que l'activité de l'entrepreneur est en perpétuel mouvement. Hülsman G. (1999), "Entrepreneurship and Economic Growth : Comment on Holcombe", *The Quarterly Journal of Austrian Economics* 2, 63-65.

¹⁰ Hills G.E., Lampkin T.G., and Singh R.P. (1997), « Opportunity Recognition : Perceptions and Behavior of Entrepreneurs », *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA Babson College.

¹¹ Koller R.H. (1988), « On the Source of Entrepreneurial Ideas », *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA, Babson College.

fonctions (World Bank 2002, pp.8-10)¹². Elles informent les agents sur les conditions du marché, les biens et les caractéristiques des participants aux marchés. Elles définissent et mettent en œuvre les droits de propriété et les contrats. Elles augmentent ou diminuent la concurrence entre les agents et affectent ainsi l'innovation et la croissance économique. Des coûts prohibitifs 1) d'acquisition de l'information, et 2) de mise en œuvre des droits et d'importantes barrières à l'entrée sur les marchés (faible concurrence) empêchent l'émergence des marchés et nuit au développement (World Bank 2002, p.8, Lin et Nugent 1995).

La théorie autrichienne ne traite, cependant, pas des liens entre institution et développement par les coûts de transaction. Elle cherche, en revanche, à savoir comment les institutions influencent la vigilance des entrepreneurs. Il est admis, auparavant, qu'un pays qui ne sécuriserait pas les institutions du marché ne favoriserait pas la vigilance au profit parce qu'il ne donnerait pas les profits à voir. Les institutions du marché sont donc bien une condition nécessaire de l'avènement de l'esprit d'entreprise.

Cela dit, il faut aller plus loin. La question est comment les institutions influencent-elles la probabilité pour que les agents saisissent les opportunités de profit inexploitées sur le marché. Il est admis que l'esprit d'entreprise est d'autant plus important que les droits de propriété et les règles de loi sont bien définies (Boettke et Coyne 2003, p.77).

Les droits de propriété créent, tout d'abord, une certitude sur les règles du jeu, mais une incertitude sur le résultat. Ils déterminent avec certitude les bénéficiaires de l'action (*ex ante*) sans déterminer *ex ante* le montant des bénéfices *ex post*. Il y a certitude sur la règle de distribution des gains et des pertes (contrat), mais incertitude sur les résultats (Hayek 1973, p.86). Les institutions du marché créent ainsi une manière de vivre où chacun est conscient qu'il supportera les conséquences de ses décisions (Pejovich 2003, p.350). L'exclusivité garantit que l'entrepreneur profitera des résultats de ses décisions. Elle détermine avec précision la règle de partage des profits et favorise ainsi les gains de productivité (Dawson 1998) et l'investissement (Besley 1995, Keefer and Knack 1995)¹³. Il est juste alors de soutenir que l'instabilité des droits de propriété limite le potentiel de croissance d'une économie (Torstensson 1994).

Un monde où l'entrepreneur serait certain d'avoir x ou de perdre y ne l'inciterait pas, cependant, à agir, car quelle que soit sa décision il gagnerait x ou perdrait y. L'anxiété face à un futur incertain préfigure alors une société caractérisée par la sécurité de l'emploi, la loyauté à l'organisation et de faibles ambitions individuelles (Hofstede 1991). L'incertitude participe, pour cette raison, autant que la stabilité de la règle à l'action de l'entrepreneur parce qu'elle l'encourage à modifier les termes de l'échange quand ils s'avèrent défavorables (Witt 1987, p.186). L'incertitude sur le résultat explique l'innovation parce qu'elle ouvre l'économie à la surprise. L'innovation est possible parce que l'intelligence peut être utilisée pour proposer une alternative non encore expérimentée. Elle donne à chaque individu l'espoir de changer son statut, le droit d'entrer sur un nouveau marché, le droit de proposer de nouvelles pratiques. Elle oblige l'homme à rester vigilant parce que ses profits ne dépendent pas seulement de ses actions mais aussi des actions des autres. L'incertitude crée un monde où le futur peut être très différent du passé. Les institutions du marché en entretenant cette incertitude empêchent l'avènement d'un monde déterministe et créent un monde où le niveau des profits dépend de l'action de l'entrepreneur et non de son statut social.

Les droits de propriété privée sont aussi une condition de la liberté contractuelle et conduisent à accepter la défection (rupture de contrat) sous condition (paiement des dommages). Sur le marché c'est le contrat librement consenti entre les agents qui détermine *ex ante* ce que chacun gagnera *ex post*. Les contrats sont une forme de contrat constitutionnelle privée. Les individus se contraignent eux-mêmes mutuellement. Ils restreignent leurs options futures (Harper 1998, p.253). La liberté de contracter est, en ce sens, une liberté d'imposer et de s'imposer des restrictions sur ses décisions futures. Pour une heure de travail l'employeur paiera son employé 10 euros. Un contrat produit, pour cette raison, un monde déterministe pour l'employé qui sait *ex ante* ce qu'il gagnera *ex post*. Les

¹² World Development Report 2002, Building Institutions for Markets, Published for the World Bank, Oxford University Press. www.worldbank.org/wdr/2001fulltext.

¹³ 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.

règles produites par le contrat fixent alors avec certitude ce que les individus peuvent gagner. Les règles créent un ordre où le futur est déterminé pour la durée du contrat.

La rupture de contrat est un moyen de redonner au futur un caractère indéterminé. La libre sortie du contrat sans condition (sans règles) serait synonyme de désordre et d'incertitude institutionnelle. Les institutions du marché ne mettent pas, cependant, en place un monde totalement contingent. Elles réglementent la sortie sans l'interdire. L'interdiction empêcherait les individus 1) de saisir une opportunité de profit qu'ils n'avaient pas perçue avant la signature du contrat, 2) d'utiliser la connaissance acquise après la signature du contrat et 3) de reprendre leur liberté. La sortie sans condition n'est pas, malgré tout, permise. Les institutions du marché imposent une règle de compensation. La règle de responsabilité est le moyen trouvé pour éviter les décisions discrétionnaires et sécuriser les contrats en assurant que les individus supportent toujours les coûts de leur décision. Les individus peuvent ainsi reprendre leur liberté sans rendre l'ordre impossible. Le contrat forme alors les fondations d'un ordre ni déterministe ni totalement contingent qui encourage l'entrepreneur à saisir les opportunités de profit inexploitées et à favoriser le développement économique. Il est donc juste d'affirmer avec Mises (1985, p.310) « *que la source ultime d'où dérivent le profit et la perte d'entrepreneur, c'est l'incertitude quant à la constellation futures des offres et des demandes* ». Il faut cependant ajouter que cette incertitude est garantie par les institutions du marché qui encouragent ainsi les agents à prévoir les situations à venir mieux que ne le font les autres entrepreneurs.

Le refus de l'économie de marché et de ses règles s'explique alors par la peur de l'incertitude et la volonté de construire un monde artificiellement déterministe.

3 Préalables culturels et psychologique de l'action de l'entrepreneur et développement

Les pays ne diffèrent pas, cependant, uniquement par leurs institutions. Ils diffèrent aussi par leur culture. Il est important aussi de noter que des agents vivant dans un même pays (même institution et même culture) n'ont pas le même intérêt pour la recherche de profit. Leur posture vis-à-vis du profit n'est pas la même. Il n'est pas juste, pour cette raison, d'associer institution et esprit d'entreprise. Il faut plus que le respect des droits de propriété et de la liberté contractuelle pour que les agents deviennent vigilants au profit. Il faut aussi qu'ils se donnent pour objectif l'enrichissement, qu'ils ne méprisent pas l'argent et qu'ils se jugent capables de réussir dans les affaires. Les différentiels de développement entre les pays s'expliquent donc aussi par des facteurs culturels et psychologiques. Les institutions du marché sont, pour cette raison, un préalable nécessaire mais pas suffisant au développement. La vigilance au profit suppose une culture des affaires (3.1) et de la réussite commerciale (3.2).

3.1 Culture des affaires et vigilance

La fin de l'entrepreneur économique est l'enrichissement. Cette fin peut-être ultime ou servir une fin plus haute comme le bonheur. La condition nécessaire de la recherche de profit est l'attrait de la richesse, autrement dit la valeur morale que l'homme attribue à l'enrichissement matériel et au commerce. S'il méprise l'argent, le commerce et ses valeurs il ne cherchera pas à imaginer les moyens qui lui permettraient de s'enrichir par une activité commerciale. Si l'imagination s'inscrit dans un contexte social et n'est pas considérée comme un acte créatif et a-social la vigilance au profit suppose un préalable culturel. Les inégalités de revenu entre les pays s'expliquent par des différences de valeur, de rapport moral au commerce. Une nation où le mépris du commerce domine ne va pas exploiter totalement son potentiel de croissance parce qu'elle ne valorisera ni la richesse matérielle ni l'activité commerciale.

L'attitude anti-commerciale des intellectuels est, dans cette perspective, pensée comme une cause des différentiels d'activité des entrepreneurs entre les groupes¹⁴. Le climat de l'opinion dans une

¹⁴ Une Nation où les intellectuels ont une forte influence sur la formation de l'imaginaire social, autrement dit sur ce qu'il faut être et penser, est une Nation qui produit moins d'entrepreneur (marchand) qu'une Nation où les intellectuels valorisent le commerce et/ou sont peu influents et où la connaissance pratique est plus valorisée que la connaissance scientifique. Voir Stigler G.J. (1963), « The Intellectual and the Market Place, in Hayek F. (ed.), *Capitalism and the Historian*, Glencoe, I 11: Free Press, pp.85-99. Voir aussi Hayek F. (1994, p.75).

société peut être favorable ou non à l'éthique des affaires. Le statut de l'homme d'affaire, du marchand varie d'ailleurs grandement selon les religions et les cultures qui peuvent devenir des barrières au développement ; les hommes imaginant des plans hors marché et dans lesquels les conditions de réalisation économiques sont ignorées. L'attitude anti-commerciale des élites religieuses joue dans le même sens¹⁵. La religion comme élément de la culture d'une nation valorise ou non l'éthique des affaires et plus généralement la culture qui oriente l'action des entrepreneurs vers la création de richesse. La vigilance au profit n'est donc pas une conséquence des institutions du marché. Elle s'inscrit, en revanche, dans une culture qui ne méprise ni la richesse matérielle ni le commerce. Les institutions du marché canalisent l'imagination des entrepreneurs vers la recherche de profit, mais n'expliquent pas pourquoi ils choisissent la voie commerciale pour réaliser leur projet.

3.2 Sentiment d'efficacité personnelle et vigilance

Vouloir s'enrichir par le commerce n'est, cependant, pas suffisant, encore faut-il pouvoir le faire et/ou avoir le sentiment que c'est possible. La construction des institutions du marché donne le droit d'entrer sur un marché et saisir une opportunité de profit inexploitée. La liberté économique est un facteur favorable à la généralisation d'une posture de vigilance au profit (Harper 1998). De nombreuses études économétriques s'accordent aujourd'hui sur la corrélation significative qu'il existerait entre indice de liberté économique et taux de croissance de la production¹⁶. Les institutions du marché sont aussi pour cette raison un préalable à la liberté économique qui est elle-même une condition de la multiplication des échanges et de la croissance.

Il ne suffit pas, cependant, d'avoir le droit de saisir un profit pour le faire. Pour devenir des entrepreneurs les agents doivent, aussi, croire que le futur n'est pas la simple reproduction du passé et qu'ils peuvent réussir dans les affaires.

Pour croire que le futur est contingent ils doivent avoir une vision non fataliste de l'existence. Dans un monde où l'avenir est écrit (destin) l'action humaine n'a aucun effet sur le cours des événements. Les hommes ont alors une vision fataliste de la vie. Ils sont insensibles aux opportunités que leur offre la situation parce qu'ils sont résignés. Adelman et Morris (1973, p.38) ont d'ailleurs déjà montré que les religions qui conduisent les hommes à croire qu'ils contrôlent leur destin et sont responsables des résultats de leurs actions produisent des attitudes plus favorables aux développements que les religions où l'homme ne peut pas influencer sur son destin. La liberté acquise par un droit formel ne suffit donc pas pour que les hommes croient qu'ils sont libres. Les institutions de marché conduisent au développement dans ces conditions si les hommes ont une culture non fataliste.

Pour croire que l'on va réussir dans les affaires il faut avoir un fort sentiment d'efficacité personnelle. (Bandura 1986, 1997). David Harper (1998, 2002a)¹⁷, après Gilad (1982)¹⁸ et Brockhaus et Horwitz (1986)¹⁹, a d'ailleurs fait de la théorie cognitive la base de son apport à la théorie misessienne de l'entrepreneur. Il est soutenu, dans cette perspective, que les différentiels de vigilance au profit

¹⁵ Voir pour une discussion du rôle de la religion dans le développement d'une nation Facchini F. (2004), Droit, Religion et développement, Communication au XX^e journées de l'Association Tiers Monde, ATM, Nancy, Mai 2004. Voir les articles suivants pour une discussion de cette thèse : Hénaff M. (2000), "L'éthique catholique et l'esprit du non-capitalisme", *Revue du MAUSS*, 1^o semestre, pp.35-66, Krug B. (1999), "The case of humanism and Trade Regimes", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol.155, pp.405-425.

¹⁶ www.freeheword.com/2004/efw2004Ch2.pdf. Voir aussi Dawson J.W. (2003), « Causality in the freedom – growth relation ship », *European Journal of Political Economy*, vol.19, pp.479-495 montre cependant que les études empiriques ne fournissent pas de relations de causalité mais simplement des corrélations. Heckelman J.C. (2000), "Economic Freedom and Economic Growth: A Short-run Causal Investigation", *Journal of Applied Economics*, 3 (1), pp.71-91 soutient au contraire que la liberté économique précède la croissance de la production.

¹⁷ Par ce travail sur les aspects psychologiques de la vigilance Harper répond aux attentes de Kirzner (1980, p.25-26).

¹⁸ Gilad N. (1982), "On Encouraging Entrepreneurship: An Interdisciplinary Approach", *Journal of Behavioral Economics*, vol.11, n^o1 Summer, pp.132-163.

¹⁹ 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.

s'expliquent par les différents sentiments d'efficacité personnelle. La théorie cognitive du sentiment d'efficacité personnelle de Bandura (1986) 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*). 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 pertes sont indépendantes de ses décisions. *A contrario* l'individu peut croire qu'il est à l'origine de ses gains et/ou de ses pertes. Ils cherchent alors à générer des gains et à éviter des pertes. Personne ne sait si leurs réussites et/ou leurs échecs peuvent leur être attribuées mais le principal est qu'il le croit pour agir. Les hommes adoptent la posture de l'homme vigilant parce qu'ils croient que leur action influence leur gain (LOC) et qu'ils peuvent réussir (SEP) (Harper 1998, 2002a). Ils sont alors d'autant plus incités à agir sur le marché pour saisir leur chance²⁰.

La psychologie cognitive, en soutenant que la vigilance est affectée par des facteurs psychologiques tels que l'idée que les hommes se font de la contingence des événements économiques et de la capacité à réaliser leur projet, nous conduit à proposer de nouvelles causes des inégalités entre les nations

Les inégalités entre nation s'expliquent par des facteurs culturels. Une culture fataliste nuit à l'activité de l'entrepreneur, car elle conduit les agents à douter de leur pouvoir sur leur gain futur. Les cultures de réussite personnelle (Etats-Unis, plusieurs pays occidentaux)²¹ et individualiste²² (par opposition aux cultures collectivistes) conduisent au contraire les agents à croire qu'ils sont responsables des conséquences de leurs actions et à les rendre plus entreprenant. Les inégalités de développement reflètent donc des différences culturelles. Le facteur culturel s'ajoute alors à nouveau au facteur institutionnel.

Des institutions déterministes nuisent au développement de l'esprit d'entreprise. Des institutions comme celle du marché, en revanche, soutiennent le développement économique parce qu'elles favorisent généralement les sentiments d'efficacité personnelle (*self-efficacy*) et de contrôle des événements (LOC) (Harper 2002a). La monnaie, par exemple, renforce le sentiment d'efficacité personnelle parce qu'elle améliore les bases épistémiques de l'action de l'entrepreneur, réduit la complexité des transactions et facilite les opérations de nature cognitives comme le calcul économique et la planification des activités utiles à la réalisation d'un plan (Harper 2002b, p.285). La monnaie conduit aussi les agents à croire que leurs gains dépendent de leur décision (Harper 2002b, p.292). Elle renforce leur sentiment de maîtrise des événements (LOC) parce qu'elle réduit l'incertitude sur la double coïncidence des volontés et sur la possibilité de coordonner plusieurs plans individuels. Les droits de propriété renforcent, de la même manière, les sentiments d'efficacité personnelle et de maîtrise des événements parce qu'ils donnent un pouvoir sur soi et sur les fruits de son travail (Locke). L'exclusivité du droit de propriété donne ainsi à l'individu un sentiment de puissance.

Les inégalités entre les Nations et entre les individus d'une même nation s'expliquent aussi par des facteurs psychologiques. C'est parce que les agents n'ont pas les mêmes croyances sur leur maîtrise des événements sur le marché qu'ils ne sont pas également vigilants aux opportunités de profit. Le problème est plutôt de savoir si l'agent a confiance ou non dans ses capacités à réussir sur le marché. Un agent est vigilant s'il croit pouvoir l'être, et réussir par cette posture. Réussir c'est imaginer les

²⁰ L'étude de Brockhaus (1982) montre que les entrepreneurs comparés aux non entrepreneurs ont un fort sentiment de maîtrise de leur avenir. Brockhaus 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. Résultat rapporté par Thomas A.S. and Mueller S.L. (2000, p.293), "A Case for Comparative Entrepreneurship: Assessing the Relevance of Culture", *Journal of International business Studies*, vol. 31, n°2, pp.287-301. Voir aussi l'article 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, issue 3, pp.465-478 qui montre que les jeunes entrepreneurs croient volontiers qu'ils maîtrisent leur environnement (LOC) et que le travail est une source de réussite.

²¹ Résultat rapporté par l'article de G. Fournier (2000, pp.371-372).

²² Pour l'étude du lien entre commerce, individualisme et reconnaissance des droits de propriété privée voir Facchini (2002).

bons moyens, juger correctement de leur efficacité et réaliser au moment opportun l'action qui conduira à faire ce qu'il fallait faire au bon moment. Un agent néglige, dans ces conditions, les opportunités de profit inexploitées s'il croit qu'il fera une erreur à une étape de la délibération. Il va alors préférer croire que ce qui lui arrive est indépendant de son action et entreprendre dans des domaines de sa vie où ils estiment pouvoir réussir. Ces croyances se développent dès l'enfance et sont influencées par les valeurs véhiculées dans les milieux familial, social et culturel²³. Les valeurs influent sur les croyances, mais ne les déterminent pas, car les croyances dépendent aussi de l'expérience, autrement dit de la connaissance pratique acquise par les agents sur le marché. Elles témoignent alors d'expérience fructueuse ou d'échec. Un agent appartenant à une minorité qui fait l'objet de discrimination sociale et/ou d'exclusion sur le marché sera, de ce fait, plus enclin à croire qu'il n'est pas responsable des conséquences de ses actes qu'un individu qui a déjà réussi²⁴.

On retrouve ici un effet d'entraînement au niveau individuel. La connaissance pratique des affaires se développe avec le marché et le marché se développe avec sa capacité à attirer les individus vers lui. Plus il y a d'individu intéressé par l'échange commercial plus la vigilance aux opportunités de profit monétaire devient importante et régulatrice. De la même manière le sentiment d'efficacité personnelle grandit avec le succès et s'affaiblit avec l'échec. Il grandit aussi avec le succès des autres et leur encouragement (persuasion). L'agent est d'autant plus incité à l'imitation qu'il voit qu'il est peu coûteux d'imiter le succès des autres entrepreneurs. Il suffit d'acheter moins cher que l'on ne vend. Il s'affaiblit, en revanche, avec l'échec. Si le père a échoué, si la plupart des membres de la communauté ont échoué, si l'agent lui-même a échoué alors il ne sera pas enclin à croire que le marché peut servir ses projets. Il sera plutôt porté à croire que l'économie de marché est injuste. Pour naître la vigilance au profit a besoin de l'expérience et du temps. Pour être attiré vers le marché un groupe national a besoin de penser qu'il peut y réussir. L'échec sur le marché conduit alors les agents à s'en détourner et à agir dans d'autres espaces. Il n'est pas juste, pour cette raison, de penser que le facteur culturel détermine les croyances. L'expérience est donc aussi un facteur déterminant de la manière dont les hommes perçoivent le monde et leur capacité à s'y insérer pour le modifier à leurs avantages²⁵. La richesse appelle la richesse parce que l'expérience des affaires conduit au succès et au désir de faire des affaires. Les études montrent, d'ailleurs, qu'au niveau individuel les agents qui ont un niveau d'éducation élevé et des revenus élevés croient plus volontiers qu'ils sont responsables de leur avenir²⁶. Cela les entraîne à s'inscrire dans une spirale de la réussite.

4 Conclusion

La principale conclusion de cet article est donc qu'il est impossible de décréter le développement économique parce que lever les barrières institutionnelles à l'entrée sur le marché n'est pas suffisant. Il faut aussi lever les barrières culturelles et psychologiques. On peut donc transplanter les institutions du marché, mais beaucoup plus difficilement l'esprit d'entreprise, car il est impossible d'obliger un agent à adopter la posture de la vigilance au profit. L'école autrichienne conteste ainsi l'idée qu'il suffit de transplanter les institutions du marché, et plus généralement la démocratie, pour transiter vers le développement. Elle critique, pour cette raison, le *benchmarking* institutionnel de la nouvelle économie institutionnelle parce qu'elle juge qu'il sous-estime l'importance de la culture des affaires et du sentiment d'efficacité personnelle dans la réussite économique de réformes qui se donneraient pour objectif de favoriser le développement.

Initialement, en effet, les institutions du marché sont nées d'actes volontaires (Benson 1989). L'esprit du capitalisme est né avec ses institutions, car comme le soutient Hayek « *l'esprit humain (mentalité) est autant le produit de l'environnement social dans lequel il a grandi, et qu'il n'a point fait, que*

²³ Voir sur ce point l'application de la théorie cognitive à l'insertion professionnelle. Par exemple François P-H, et Botteman (1996), « Pertinence du modèle de l'auto-efficacité de Bandura pour le bilan », *Carriérologie*, vol.6, 2, pp.85-108, www.carrierologie.uqam.ca/volume08_3-4/06

²⁴ « *Les gens développeraient des intérêts pour les activités dans lesquelles ils conçoivent pouvoir réussir et cette anticipation de succès est en grande partie étayée par les expériences antérieures positivement renforcées, elle peut l'être aussi par l'observation des résultats obtenus par d'autres personnes* » (François et Botteman 1996).

²⁵ Les américains ont pour cette raison une tendance à croire dans l'économie de marché, car immigrants pauvres ils ont réussi en développant l'éthique des affaires à s'enrichir. L'expérience les conduits ainsi à croire qu'ils peuvent changer leur avenir par l'échange.

²⁶ Voir l'article de François et Botteman (1996) ainsi que celui de Fournier (2000).

quelque chose qui à son tour a agi sur ces institutions et les a modifiées » (Hayek 1980, p.114). Les institutions du commerce ne pré-existe pas au commerce. Elles sont le résultat des actions commerciales des agents et non de leur dessein. Elles possèdent, pour cette raison, leur propre route éthique et ne sont pas libre de toute valeur (Pejovich 1994). C'est parce que les hommes ont confiance dans leurs institutions et leur mise en œuvre pour réaliser leurs plans dans de bonnes conditions que celles-ci forcent au respect et intensifient les prédispositions à la coopération. La construction des institutions du marché conduit donc au développement uniquement si les hommes ont préalablement appris à aimer la richesse, à respecter le commerce, à avoir confiance dans le marché pour s'enrichir (fort sentiment d'efficacité personnelle), à accepter l'incertitude sur les résultats et à penser qu'il s'insère dans le monde pour le modifier, autrement dit à écarter toute forme de fatalisme. La constructivisme institutionnel a donc le tort de sous-estimer le rôle de l'entrepreneur et des facteurs psychologiques et culturels dans l'explication du développement économique d'un territoire.

Bibliographie :

- Adelman I. And Morris C.T. (1973), *Economic Growth and Social Equity in developing Countries*, Stanford University press, Stanford, California.
- Aubenque P. (1997), *La prudence chez Aristote*, coll. Quadrige, PUF, Paris.
- Audretsch D.B. and Thurik A.R. (2000), "Capitalisms and democracy in the 21 st Century: from the managed to the entrepreneurial economy", *Journal of Evolutionary Economics*, vol.10; pp.17-30.
- Bandura A. (1977), "Szelf-efficacy: Toward a unifying theory of behavioural change", *Psychological Review*, vol.2, pp.191-215.
- Bandura A. (1986), *Social Foundations of thought and action*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- Baumol W.J. (1968), "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review*, vol.58, n°2, pp.64-71.
- Besley T. (1995), « Property Rights and Investment Incentives : Theory and Evidence from Ghana », *Journal of Political Economy*, vol. 103, n°5, pp.903-937
- Boettke P.J. (1998), "Economic Calculcation: The Austrian Contribution to Political Economy", *Advances in Austrian Economics*, vol.5, pp.131-158, JAI Press Inc.
- Boettke P.J. and Coyne C.J. (2003), « Entrepreneurship and Development : Cause or Consequence ? », *Advances in Austrian Economics*, 6, pp.67-88.
- Brun J. (1985), *Le Stoïcisme*, PUF, Coll. Que-Sais-je ? , Paris.
- Dawson J.W. (1998), "Institutions, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence", *Economic Inquiry*, vol.XXXVI, October, pp.603-619
- Facchini F. (2002), "Complex Individualism and Legitimacy of Absolute Property Right", *European Journal of Law and Economics*, vol.13, number 1, January, pp.35-46.
- Fournier G. (2002), « L'insertion socioprofessionnelle : vers une compréhension dynamique de ce qu'en pensent les jeunes », *Carriérologie, Revue Francophone Internationale*, vol.8, n°3 et 4.
- Fiet J.O., Nixon R.D. and Gupta M. (2002), "Entrepreneurial Discovery by the Working Poor", under review for possible publication at *Small Business Economics*, July 8 2002.
- Fiet J.O.(2002), *The systematic Search for Entrepreneurial Discoveries*, Westport, CN: Quorum Books.
- Haan J. and Siermann C.L.J. (1998), "Further evidence on the relationship between economic freedom and economic growth", *Public Choice*, vol.95, pp.363-380.
- Hamilton R.T. and Harper D.A. (1994), « The Entrepreneur in Theory and Practice », *Journal of Economic Studies*, vol.21, (6), pp.3-18.
- Harper D.A. (1998), "Institutional conditions for entrepreneurship", *Advances in Austrian Economics*, vol.5, p.241-275, JAI Press, Inc.
- Harper D.A. (2002a),
- Harper D.A. (2002b), „Money and Alterness“, *Journal des économistes et des études humaines*, volume 12, numéro 2/3, juin/septembre, pp.283-298.
- Hayek F. (1973), *Law, Legislation and Liberty*, vol.1, *rules and order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek F.A. (1994), *La présomption fatale. Les erreurs du socialisme*, coll. Libre échange, PUF, Paris traduction française par Raoul Audouin *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, edited by W.W. Bartley III Routledge, London and New York (1988).
- Heckelman J.C. and Stroup M.D. (2000), "Which Economic Freedoms Contribute to Growth?", *Kyklos*, vol.53, fasc.4, pp.527-544.

- Henderson J. (2002), "Building the Rural Economy with High-Growth Entrepreneurs", *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, vol.87,n°3: 45-70.
- Hofstede G. (1980), *Culture's consequences : International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Hofstede G. (1991), *Cultures and organizations: Software of the mind*, London: McGraw-Hill.
- Holcombe R.G. (1998), "Entrepreneurship and Economic Growth", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1, n°2, summer, pp.45-62.
- Jordan J. L. (2001), "Hayekian Economic Infrastructure as a Foundation for Sustained Prosperity", *Contemporary Economic Policy*, vol.19, n°1, January, pp.20-26.
- Jacobson R. (1992), "The Austrian School of Strategy", *The Academy of Management Review*, vol.17, oct., pp.782-807.
- Keefer P. and Knack S. (1995), "Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures", *Economics and Politics*, November, pp.207-227
- Kirzner I. (1994), "Entrepreneurship", in Boettke P. (ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Edward Elgar Publishing.
- Kirzner I. (1992), *The Meaning of Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics*, London: Routledge.
- Kirzner I. (1985), *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago & London: University of Chicago Press.
- Kirzner I. (1984), "The Entrepreneurial Process", in Kent C.A. (ed.), *The Environment for entrepreneurship*, Lexington, Massachusetts: D.C. Heath & Co.
- Kirzner I. (1980), "The Primacy of Entrepreneurial Discovery", in Selon A. (ed.) *The Prime mover of Progress: The Entrepreneur in Capitalism and Socialism*. Reprinted in Kirzner (1985, Chapitre 2).
- Kirzner I. (1979), *Perception, Opportunity and Profit*, Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner I. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago and London.
- 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 pp.194-208.
- Langlois R. (1994), "The "new" institutional economics", in Boettke (ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Edward Elgar Publishing.
- Lachmann L. (1973) *Macroeconomic thinking* The Institute of Economics Affairs, number 56, Hobart Papers Series.
- Lewin P. (2002), "Entrepreneurship and the Defense of Capitalism: An Examination of the Work of Israel Kirzner", *Journal des économistes et des études humaines*, vol.12, n°2/3, juin/ septembre, pp.203-212.
- 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..
- Lucas R.E. (1988), « On the Mechanism of Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, vol.22, n°1, pp.3-42.
- Minniti M. and Koppl R. (1999a), "The Unintended Consequences of Entrepreneurship", *Journal des économistes et des études humaines*, vol.9, n°4, décembre, pp.567-586.
- Minniti M. (1999b), « Entrepreneurial Activity and Economic Growth », *Global Business and Economics Review*, vol.11, n°1, pp.31-42.
- Mises L. (1949), *Human Action: A Treatise on Economics*, Chicago: Henry Regnery traduction française par Raoul Audouin *L'action Humaine*, coll Libre échange, PUF, Paris (1985).
- North D.C. (1994), "Economic Performance Through Time", *American Economic Review*, 84, pp.359-368.
- North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Political Economy of Institutions and Decisions, Cambridge University Press, Cambridge
- North D.C. et Thomas R.P. (1980), *L'Eessor du monde occidental*, L'histoire vivante, Flammarion, Paris.
- Pejovich S. (2003), « Understanding the Transaction Costs of Transition : It's the Culture, Stupid », *The Review of Austrian Economics*, 16: 4, 347-361.
- Pejovich S. (1994), "The Market for Institutions Vs Capitalism by Fiat", *Kyklos*, vol.47, n°4, pp.519-529.
- Reynolds P.D., Hay M. and Camp M. (1999), *Global Entrepreneurship Monitor*, Kansas City, Missouri, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Rotter J.B. (1954), *Social Learning and clinical psycyhology*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Samhaber E. (1966), *Histoire du commerce*, Arthaud.

- Schmitz J.A. (1989), "Imitation, Entrepreneurship, and Long-run Growth", *Journal of Political Economy*, vol.97, n°3, pp.721 – 739.
- Schumpeter J. (1934), *The theory of economic development*, Cambridge, Ma.: Harvard.
- Scully G.W. (1987), "The Choice of Law and Extent of Liberty", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol.143, n°4, pp.595-615.
- Scully G. W. and Slottje Dan J. (1991), "Ranking Economic Liberty Across Countries", *Public Choice*, vol. 69, pp.121-152.
- Shane S. (2000), "Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities", *Organization Science*, vol.11, n°4, jul.-aug., pp.448-469.
- Spindler Z.A. (1991), "Liberty and development: a further empirical perspective", *Public Choice*, vol.69, pp.197-210.
- Spindler Z.A and. De Vanssay X (1994), "Freedom and Growth: Do Constitutions Matter?", *Public Choice*, vol.78, pp.359-372.
- Solow R. (1956), "A Contributing to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol.70, n°2, pp.65-94.
- Steele C.N. (1998), « Entrepreneurship and the Economics of Growth », in Ikeda S. and Boettke P. (ed.), *Advances in Austrian Economics* vo.5, JAI Press INC, pp.51-84.
- Tortensson J. (1994), "Property Right and Economic Growth: An Empirical Study", *Kyklos*, vol.47, n°2, pp.231-247.
- Venkatarama S. (1997) « The Distinctive Domain of Entrepreneurship », *Research, Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, vol.3, pp.119-138
- Weber M. (1930), *The protestant ethic and the spirit of Capitalism*, Scribner's, New York.
- Witt U. (1987), "How Transaction Rights Are Shaped to Channel Innovativeness", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol.143, pp.180-195.
- Witt U. (1999), "Do Entrepreneur Need Firm? A Contribution to a Missing Chapter in Austrian Economics", *Review of Austrian Economics*, vol.11, number, 1/2, pp. 99-109.
- Wood R. and Bandura A. (1989), "Social Cognitive Theory of Organizational Management", *Academy of Management Review*, 14, pp.361-384.
- Wright L.M. (1982), "A comparative Survey of Economic Freedoms", in Gastil R.D. (ed.) *Freedom in the World*, Westport Conn.: Greenwood Press.
- Yu T.F. (1998), « Economic Development in Latecomer Economies : An Entrepreneurial Perspective », *Development Policy Review*, vol.16, pp.353-372.