

# **Entrepreneuriat et croissance, une conjonction évidemment favorable ?**

**Marcus DEJARDIN\***

L'article présente brièvement deux questions fondamentales relatives aux liens entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. La première question s'intéresse à leurs rapports endogènes. Nous suggérons en particulier que si plus d'entrepreneurs peut signifier plus de croissance économique, la croissance peut aussi à son tour affecter l'arbitrage des individus entre différentes occupations professionnelles, dont l'entrepreneuriat, en en modifiant les rémunérations relatives. La seconde question se rapporte aux différents types d'activités auxquelles l'individu peut allouer ses talents. Nous distinguons l'entrepreneuriat du « rent-seeking behaviour ». Leurs impacts distinctifs sur la croissance économique sont alors discutés en termes statiques et dynamiques.

## **Introduction**

L'idée selon laquelle l'entrepreneuriat et la croissance économique sont intimement liés et entretiennent des rapports favorables a sans aucun doute fait son chemin depuis les travaux du jeune Schumpeter (1911)<sup>1</sup>. Plus d'entrepreneurs aboutirait à un surcroît de croissance économique. L'effet résulterait de l'expression concrète des qualités de l'entrepreneur et, plus précisément, de sa propension à innover. Schumpeter s'était déjà prononcé sur la nature de cette activité, « la réalisation de nouvelles combinaisons », en distinguant cinq cas<sup>2</sup> : (1) l'introduction d'un nouveau bien ou d'un bien de meilleure qualité, (2) l'introduction d'une nouvelle méthode productive ou commerciale, (3) l'ouverture d'un nouveau marché, (4) la conquête de nouvelles sources de matières premières ou de biens intermédiaires, (5) la réalisation de nouvelles organisations industrielles (Schumpeter, 1963 (1911), p. 66). Par l'innovation, l'entrepreneur schumpeterien recherche la création de nouvelles opportunités de profit. Celles-ci peuvent découler d'accroissements de productivité. Dans ce cas, la relation avec la croissance

---

\* Marcus Dejardin, Facultés Universitaires Notre-Dame de la Paix (FUNDP, Namur).  
Adresse électronique : marcus.dejardin@fundp.ac.be

Cette version : septembre 2000. La version finale est à paraître dans la revue *Reflets et perspectives de la vie économique*, Tome XXXIX, 2000, n°4.

[English version available as DP 00-8 of the Institute for Development Strategies, Indiana University, Bloomington. <http://econuppa.wustl.edu:8089/eps/dev/papers/0110/0110010.pdf>]

<sup>1</sup> A cet égard, l'ouvrage d'Aghion et Howitt (1998) mérite sans aucun doute d'être distingué parmi les contributions récemment publiées.

<sup>2</sup> La « réalisation de nouvelles combinaisons » définit ce que Schumpeter entend par « développement économique » (Schumpeter, 1963 (1911), p. 66). Elle ne se réduit donc pas à la croissance économique.

économique apparaît assez clairement. Plus encore, la situation de déséquilibre créée par l'entrepreneur peut être une situation propice à de nouvelles innovations, à de nouvelles opportunités de profit. Alors, plus d'entrepreneurs signifie plus de croissance... Et plus d'entrepreneurs. Les phénomènes s'entretiennent mutuellement.

Si le corpus théorique de l'économiste à l'égard des relations entre entrepreneuriat et croissance peut apparaître encore relativement limité, celui-ci n'est pas dépourvu d'arguments éclairants. Nous utiliserons certains d'entre eux pour aborder ici deux questions fondamentales et qui, à ce titre, ont déjà fait l'objet de recherches. La plupart ont été écrites et publiées en anglais. Ce n'est donc pas la moindre contribution de cet article que de participer à la diffusion de leurs résultats auprès d'un lectorat francophone.

D'abord, l'appréciation des phénomènes, entrepreneuriat et croissance, dans leur interdépendance, au travers d'une discussion non-formalisée, permettra de fixer certaines limites à la relation décrite ci-dessus. Nous accorderons une attention particulière à quelques concepts et à la description d'une offre d'entrepreneurs en remontant jusqu'aux décisions individuelles d'entreprendre. Celles-ci peuvent apparaître comme le résultat d'un arbitrage entre différentes occupations professionnelles (être entrepreneur ou salarié), selon les rémunérations relatives attendues, compte tenu des caractéristiques spécifiques à chaque agent. Nous suggérerons ensuite les relations endogènes et les tensions sur les marchés impliquant des mécanismes d'ajustement.

La seconde question examinée dans l'article, à la section 2, est triple en réalité. Elle aura trait au type d'activités auxquelles l'entrepreneur alloue ses talents (Murphy, Shleifer et Vishny, 1991). Ainsi, seront-elles distinguées en fonction de leur caractère socialement productif ou improductif (Baumol, 1990). Nous introduirons, à cette occasion, la notion de *rent-seeking behaviour*, littéralement « le comportement consistant à rechercher la rente ». Viendra ensuite l'examen des facteurs déterminant l'allocation des talents entre ces activités de différents types. Nous verrons enfin, relativement à cette allocation, que l'évaluation de son impact en termes de croissance économique doit non seulement être appréciée de manière statique – de la proportion de projets productifs dépendent les retombées pour la société dans son ensemble –, mais aussi en tenant compte des interactions entre entrepreneuriat et *rent-seeking*.

## **1 Arbitrage occupationnel et croissance**

Le contenu de cette section s'articule de la manière suivante. D'abord, il s'agira de reprendre, pour la conceptualiser davantage, la relation entre entrepreneuriat et croissance là où nous l'avions laissée dans l'introduction. Nous relèverons les qualités généralement attachées à l'entrepreneuriat. L'arbitrage individuel entre différentes occupations professionnelles sera ensuite esquissé. Nous définirons une offre d'entrepreneurs. La prise en compte de l'impact de la décision même sur les rémunérations attendues permettra enfin de soulever le problème d'endogénéité des phénomènes de croissance et d'entrepreneuriat.

### *Entrepreneurs innovateurs et croissance économique*

Parmi les sources de croissance économique et de développement, l'innovation a reçu un traitement spécial dans la littérature économique, dans la mesure où elle a été plus ou moins associée à la figure de l'entrepreneur individuel. De ce point de vue, les travaux du jeune Schumpeter (1911) apparaissent déterminants.

Depuis le début du vingtième siècle, le schéma de pensée théorique associant étroitement les processus économiques et d'innovation au travers de l'entrepreneuriat doit sans doute être revu. Et en réalité, des efforts allant dans ce sens ont déjà été fournis, si l'on en juge par la réduction du « bruit » existant entre l'articulation de concepts simples et les observations plus récentes.

Schumpeter (1942) lui-même avait renouvelé ses théories en précisant qu'étant donné la tendance irrésistible du capitalisme vers davantage de concentration, l'innovation ne pouvait plus longtemps être l'apanage de l'entrepreneur, mais serait en premier lieu le fait de professionnels et de laboratoires contrôlés par de grandes compagnies, elles-mêmes dirigées par des gestionnaires.

S'il existe encore de la place pour un entrepreneuriat innovateur, concrétisé par l'action d'individus, celui-ci ne peut plus être considéré comme l'unique vecteur de l'innovation.

Dans une revue récente et détaillée de la littérature, Wennekers et Thurik (1999) souligne par ailleurs la nécessité de décomposer le concept d'entrepreneuriat afin d'obtenir une meilleure appréciation des liens entre celui-ci et la croissance économique. Bien que formulées à des fins opérationnelles (d'estimations empiriques) et non théoriques, leurs « distinctions pragmatiques » sont utiles à l'analyse. Ainsi, ces auteurs croisent les définitions des qualités *entrepreneuriales* et *manageriales* avec les situations professionnelles d'*indépendant* et de *salariés*.

**Tableau 1 : Trois types d'entrepreneurs**

	Indépendant	Salarié
Entrepreneurial	<b>Entrepreneurs schumpeteriens</b>	<b>Intrapreneurs</b>
Managerial	<b>Propriétaires-managers</b>	Managers exécutifs

Source : Wennekers et Thurik (1999, p. 47).

Les qualités entrepreneuriales sont celles correspondant à « la capacité et la volonté manifestes d'individus, de par eux-mêmes, en équipe, en dedans ou

en dehors d'organisations existantes, de percevoir et de créer de nouvelles opportunités économiques (nouveaux produits, nouvelles méthodes de production, nouveaux plans d'organisation et nouvelles combinaisons produit-marché) et d'introduire leurs idées sur le marché, en confrontation avec l'incertitude et d'autres obstacles, en décidant de la localisation, de la forme et de l'usage des ressources et des institutions ». Les qualités manageriales, quant à elles, se traduisent en termes de capacité d'organisation et de coordination (Wennekers et Thurik, 1999, pp. 46-48).

Parmi les quatre situations ainsi définies, trois correspondent à un type d'entrepreneur : l'entrepreneur schumpeterien, l'intrapreneur et le propriétaire-manager.

Ensemble, entrepreneurs schumpeteriens et intrapreneurs contribuent à alimenter le processus de *destruction créatrice* (Schumpeter, 1942). Bien que les propriétaires managers jouent un rôle important dans l'économie en matière de production et de commerce et peuvent se révéler être des entrepreneurs au sens défini plus haut, leurs activités sont généralement plus proches de la routine. Ainsi, « la catégorie inclut-elle de nombreux franchisés, commerçants-détaillants et personnes exerçant une profession libérale », et ceux-ci représentent fréquemment une grande majorité des indépendants (Wennekers et Thurik, 1999, p. 48).

En introduisant de nouvelles idées, de nouveaux procédés, de nouveaux produits et services, les entrepreneurs schumpeteriens et les intrapreneurs affectent et, ultimement, renouvellent les activités d'une économie. Agrégées relativement à un territoire, leurs multiples initiatives peuvent se traduire par un effet positif sur la croissance.

Les processus mis en œuvre peuvent être fort divers. « Les nombreuses actions entrepreneuriales individuelles composent une mosaïque d'expérimentations. En termes évolutionnaires, cela peut être appelé la variété. Un processus de compétition entre ces différentes idées et initiatives s'exerce en permanence, aboutissant à la sélection des firmes et industries les plus viables. La variété, la concurrence, la sélection, mais aussi l'imitation (...) se développent et transforment le potentiel productif de l'économie régionale ou nationale (par le remplacement ou le déplacement des firmes obsolètes, en augmentant la productivité et par la multiplication de nouvelles niches ou de nouvelles industries) » (Wennekers et Thurik, 1999, p. 50).

Une plus grande productivité, de même que la sortie de certaines firmes, permettent de dégager des ressources jusqu'alors autrement employées et rendent *possible* leur réallocation selon de nouvelles combinaisons. Lorsqu'elle est attachée à un territoire, une plus grande productivité peut se traduire aussi par un accroissement de compétitivité et un surcroît de croissance localisé. L'innovation à l'origine de l'accroissement devrait toutefois globalement se traduire par un effet net positif. En d'autres termes, le cas de concurrence tel qu'il est décrit n'est pas à somme nulle.

Depuis les initiatives entrepreneuriales jusqu'à la croissance économique, de nombreuses conditions et de multiples effets, à différents niveaux, déterminent les relations d'incidence d'un phénomène vers l'autre. Une hypothèse de travail sera cependant : au plus est importante la proportion

d'entrepreneurs innovateurs dans la population active, au plus est élevé le rythme de croissance de l'économie.

*Vers la définition d'une offre d'entrepreneurs...*

Une approche simple pour déterminer la proportion d'entrepreneurs innovateurs au sein d'une population active consiste à d'abord considérer tout individu comme un entrepreneur potentiel, doté de capacités spécifiques à le devenir concrètement. En d'autres termes, nous reconnaissons l'hétérogénéité de la population à cet égard. Ces individus sont alors confrontés à un ensemble lui-même hétérogène d'opportunités de carrière (différents projets) auxquelles sont attachées différentes rémunérations attendues. Le choix individuel consiste finalement à arbitrer entre différents couples de projets et de rémunérations. L'ensemble de projets comprend celui d'être salarié.

Quelles sont en résumé les caractéristiques des individus qui, par leur présence plus ou moins affirmées, détermineront leur potentiel entrepreneurial ?

Knight (1921) distingue les notions de risque et d'incertitude. Le risque peut faire l'objet d'un calcul de probabilité connue. L'incertitude, quant à elle, bien qu'englobant la notion de risque, renvoie aussi à des événements non prévisibles, c'est-à-dire dont la distribution de probabilité est cette fois inconnue. L'appréciation de l'incertitude pesant sur un événement repose davantage sur le jugement personnel. Celui-ci est traduit en probabilité subjective<sup>3</sup>. Est alors un entrepreneur potentiel l'individu qui, compte tenu de ses jugements, accepterait d'assumer l'incertitude liée à la production de biens et services<sup>4</sup>. Les profits attendus viendraient en rémunération de cette activité.

Notons que, dans la conception schumpéterienne, ce qui caractérise l'individu entrepreneur n'est pas une aptitude particulière à prendre sur soi les conséquences d'événements non probabilisables. C'est le capitaliste qui assume le « risque » en dernier ressort. Entreprendre et innover requièrent des qualités qui font de l'entrepreneur un homme exceptionnel. Une de ses motivations demeure la recherche du profit.

Lucas (1978), Murphy, Shleifer et Vishny (1991), Jovanovic (1994, qui présente une généralisation du modèle de Lucas) se rapprochent davantage de la conception schumpéterienne de l'entrepreneuriat. Dans leurs modèles, les individus diffèrent non pas par leur attitude face au risque, mais par leurs compétences, leur intelligence, leur adresse, leurs aptitudes

---

<sup>3</sup> La distinction entre probabilité connue et probabilité inconnue est discutable. Ainsi, la probabilité dite connue ne repose-t-elle pas, elle aussi, sur une série de jugements et de méthodes subjectives ? Baron et Frisch (1994, p. 289-290) précisent la distinction et introduisent la discussion auxquelles nous nous référons.

<sup>4</sup> Kihlstrom et Laffont (1979) formalisent une économie d'équilibre général compétitif dans laquelle les individus choisissent d'allouer leur travail sous la forme salariée, contre une rémunération non risquée, ou à la création et à la direction d'une firme, contre un profit risqué. Le salaire réel joue le rôle de variable d'ajustement. Cf. également Kanbur (1979).

créatrices<sup>5</sup>. En définitive, il est possible de voir dans l'énumération, une très large gamme de qualités correspondant à autant de « talents » (Murphy, Shleifer et Vishny, 1991), précieux pour la réussite d'un projet entrepreneurial.

Une synthèse des différentes approches définit sommairement *une fonction d'offre d'entrepreneurs* (Burke, 1995 ; citant Schultz (1975) et Casson (1982)) laquelle tient compte, entre autres choses, des variables caractéristiques de la population active retenues dans les formalisations susmentionnées. Cette offre rencontre une demande diversifiée constituée des opportunités de profit.

L'avantage de la synthèse *offre-demande* constitue aussi sa faiblesse : le cadre général qu'elle est censée apporter masque l'hétérogénéité de situations que les modèles traduisent chacun pour partie. Malgré les efforts pour en expliciter les éléments constitutifs, la décision d'entreprendre réapparaît ainsi très largement sous la forme d'une boîte noire.

*Plus d'entrepreneurs, plus de croissance, plus d'entrepreneurs ?*

En suivant les arguments qui viennent d'être exposés, il est possible de considérer la carrière professionnelle d'un individu comme une suite d'arbitrage entre couples de projet-rémunération, compte tenu de ses caractéristiques individuelles. L'agrégation des situations individuelles au temps  $t$  révèle la proportion d'entrepreneurs dans la population active. Pour apprécier de manière plus satisfaisante la relation entre entrepreneuriat et croissance, nous ne pouvons toutefois nous arrêter à ce résultat. La dimension temporelle doit être réintroduite.

En stimulant la croissance, l'activité entrepreneuriale affecte l'économie dans son ensemble. En particulier, ses effets sur les marchés du travail ne peuvent être ignorés. Plus de croissance peut d'une part signifier plus d'opportunités de profit pour les entrepreneurs. Cela peut aussi amener quelques tensions inflationnistes sur les salaires<sup>6</sup>. Et leur hausse ne doit pas nécessairement découler d'un déséquilibre sur les marchés du travail. Il est possible en effet qu'elle suive directement l'application d'un plan de participation aux bénéfices des salariés<sup>7</sup>. Il suit de ces considérations sommaires que la croissance peut déterminer sérieusement à son tour les conditions dans lesquelles s'effectue l'arbitrage individuel. Le problème d'endogénéité et d'ajustement des rémunérations relatives est ainsi posé.

---

<sup>5</sup> A noter le fait que, dans les modèles cités, les agents les moins *risk averse* ou les mieux dotés en compétences manageriales dirigent les entreprises les plus importantes. Il y a ici un élément explicatif de la distribution des firmes selon la taille. Pour une synthèse de la question, cf. notamment Audretsch (1994).

<sup>6</sup> L'argument présenté est sans doute outrageusement simplifié. L'analyse devrait être poursuivie, notamment en envisageant l'impact des accroissements de productivité (et de compétitivité) sur la demande de travail.

<sup>7</sup> Dans ce cas, une question éminemment intéressante pour ce qui concerne la soutenabilité du rythme de croissance est de savoir si ce plan privilégie les intrapreneurs ou, en revanche, n'introduit pas de distinction entre les membres du personnel.

## 2 Entrepreneuriat versus *rent-seeking*

Les différents rythmes de croissance entre régions ou entre nations, qui ont été mis en relation théorique avec l'entrepreneuriat<sup>8</sup>, ne peuvent être pleinement expliqués par les seules variations de la proportion d'entrepreneurs, ou de talents, dans la population active. Il importe de tenir compte de l'allocation des entrepreneurs entre projets productifs et improductifs pour la société dans son ensemble. Cette question introduit l'idée de *rent-seeking behaviour*. Son examen fera l'objet de la présente section.

Après avoir brièvement défini les termes employés et le cadre général de notre réflexion, nous aborderons la problématique de l'allocation d'entrepreneurs entre projets de différents types (ou entre entrepreneuriat et *rent-seeking*), ainsi que les déterminants de cette allocation. Suivra la vision dynamique au sens où nous examinerons l'interaction entre catégories de projets et les relations à la croissance.

### *Définitions*

Jusqu'à présent, l'arbitrage individuel entre différentes situations rémunératrices aboutissait dans tous les cas au développement d'une activité productive. Il s'agissait donc d'une stricte économie de revenus. Les individus y exerçaient au mieux leurs talents, fussent-ils entrepreneuriaux, et compte tenu des occupations de chacun, l'intéressement privé coïncidait heureusement avec le bénéfice social.

Nous admettons maintenant l'existence d'un autre type d'activités, également rémunératrices, mais sous la forme de transferts. Par définition, celles-ci n'impliquent pas de contre-partie productive. Le résultat de cette nouvelle hypothèse revient à introduire l'éventualité d'un décrochage entre intérêts privé et collectif. Il devient assurément effectif lorsque se manifeste un comportement de *rent-seeking*<sup>9</sup>.

Le *rent-seeking (behaviour)* désigne « la recherche socialement coûteuse de transferts de richesse » (Tollison, 1997, p. 506). En d'autres termes, le *rent-seeking* est déclaré lorsque le bilan de ses conséquences sociales est négatif. Il convient de souligner le fait que la définition permet d'exprimer le coût social d'opportunité que représente le détournement de ressources vers (ou suite à) ce type d'activités. A titre illustratif d'activités impliquant le *rent-seeking*, citons : les activités de corruption, celles de vol ou de piratage, mais encore la recherche de compensations ou de réparations judiciaires abusives, de protections de position économique et de limitations pour un

---

<sup>8</sup> Il convient de souligner les limites de cet article qui n'envisagent les sources de la croissance qu'en rapport avec l'entrepreneuriat. Outre la croissance de la population, les facteurs de croissance reconnus dans la littérature sont en fait nombreux. Il est toutefois aisément concevable que l'entrepreneur, par son activité innovante, contribue grandement à leur mise en œuvre. Cf. Baumol (1993, pp. 4-5 et p. 23).

<sup>9</sup> Selon Tollison (1997), le concept de *rent-seeking* fut introduit en théorie économique par Tullock (1967). Pour un recueil d'applications diverses, cf. Congleton et Tollison (1995).

bénéfice personnel de la concurrence,... Le *rent-seeking* peut aussi bien être d'origine publique que privée.

En ce qui nous concerne, relativement à la problématique « entrepreneuriat-croissance », l'apparition d'activités improductives et néanmoins rémunératrices signifie la mise en concurrence de projets d'impacts sociaux positifs ou négatifs, ainsi que le détournement direct *potentiel* de talents entrepreneuriaux. Pour que ce détournement puisse avoir lieu, nous devons en effet encore supposer que les qualités requises par l'entrepreneuriat et le *rent-seeking* correspondent.

Sur ces considérations, deux remarques au moins doivent être formulées. La première a trait aux prestations de service public. Elles sont généralement financées par transfert. Elles sont exclues du *rent-seeking*, eu égard à leur contribution productive. Cela étant, il n'entre pas dans le cadre de cet article de discuter les fonctions de redistribution organisées par les juridictions. Il en va autrement du cadre légal organisant les activités productives et qui peut, en limitant notamment la concurrence, donner naissance à des situations de *rent-seeking*.

La seconde remarque concerne l'initiative entrepreneuriale. Par l'innovation, l'entrepreneur cherche à créer une position de monopole, de laquelle tirer un surprofit. Dans le modèle schumpeterien, celle-ci est nécessaire car elle motive le comportement innovateur. Elle n'est cependant que temporaire, le contexte de concurrence la réduisant plus ou moins rapidement à néant, au bénéfice d'une nouvelle position de monopole créée par une nouvelle innovation... Le cadre institutionnel, celui de la concurrence, est déterminant. Dans ce cas, la lecture dynamique des événements justifie l'existence d'un profit anormal. Elle lui reconnaît de contribuer au bénéfice social<sup>10</sup>.

Le comportement de *rent-seeking* ayant été défini, ainsi que le cadre général de notre réflexion, nous abordons, dans la suite, la problématique de l'allocation des talents et de la croissance.

#### *Fonction d'allocation des talents et croissance*

L'allocation des talents entre projets socialement productifs et improductifs et son impact sur la croissance constituent un thème de recherche ayant déjà fait l'objet de plusieurs contributions théoriques<sup>11</sup>. Le résultat statique de ces recherches ne suscite guère de commentaires, compte tenu des considérations qui précèdent. Il ressort en effet relativement aisément que le détournement de talents entrepreneuriaux vers des activités improductives aura un impact négatif sur le rythme de croissance. Les déterminants de l'allocation méritent toutefois un examen plus approfondi.

Poser la question des facteurs explicatifs de l'allocation, c'est, d'une part, reconsidérer les arguments de l'arbitrage individuel entre activités rémunératrices et, d'autre part, envisager l'existence de déterminants non pécuniaires.

---

<sup>10</sup> A ce propos, cf. Buchanan (1980).

<sup>11</sup> Cf. notamment Acemoglu (1995), Baland et Francois (2000), Baumol (1990, 1993), Murphy, Shleifer et Vishny (1991, 1993).

Pour Murphy, Shleifer et Vishny (1991, p. 506), l'argument essentiel est celui-ci : « Le talent s'investit dans les activités où les bénéfices privés sont les plus élevés, ceux-ci ne doivent pas correspondre aux activités pour lesquelles les bénéfices sociaux sont les plus importants ».

Ces auteurs avancent l'idée de rendements croissants du talent. En d'autres termes, plus l'individu est capable, plus ses bénéfices personnels peuvent être élevés. L'exercice du talent est physiquement limité (par la période d'activité d'une journée), d'où la préoccupation des individus talentueux de mettre en rapport leurs dons avec des occupations qui les rentabiliseront au maximum. Il découle de leur analyse que le choix d'activité du talent repose essentiellement sur la taille du marché, les conditions de compensation (dans quelle mesure la rente peut-elle revenir au talent ?) et la technologie du projet.

L'allocation des talents peut encore être rapportée au contexte institutionnel ainsi qu'à des facteurs explicatifs non pécuniaires.

La législation et son application effective définissent un environnement propice à l'entrepreneuriat ou, au contraire, au *rent-seeking*. Les droits de propriété, leurs conditions d'exercice, les conditions de respect de ces droits apparaissent comme des éléments tout à fait cruciaux. Ils contribuent notamment, de manière décisive, à préciser les conditions de compensation qui ont été évoquées précédemment, ainsi que le système fiscal. De la qualité de l'information dans l'économie dépendent l'efficacité de l'allocation ainsi que la possibilité d'associer l'application d'un talent à son résultat. (Murphy, Shleifer et Vishny, 1991 ; Baumol, 1990, 1993 ; Acemoglu, 1995)

L'estime sociale joue sans doute un rôle dans le choix d'activité de l'individu talentueux. La question devient alors de savoir dans quelle mesure l'entrepreneuriat est valorisé plutôt qu'une autre profession socialement moins productive<sup>12</sup>. Enfin, les entrepreneurs ou les *rent-seekers* dans la société influeraient, par le vote ou le *lobby*, sur l'organisation politique et les décisions prises à ce niveau. L'idée est alors que l'équilibre politique répondant aux intérêts de l'un ou l'autre groupe prendra les mesures favorisant son maintien<sup>13</sup>. (Baumol, 1990, 1993 ; Acemoglu, 1995)

#### *Entrepreneuriat et rent-seeking, en interaction*

Entrepreneuriat et *rent-seeking* désignent des comportements qu'il est intéressant d'examiner dans leur interaction. Leurs descriptions, dans des modèles formalisés, aboutissent à montrer l'existence possible de plusieurs équilibres (une proportion d'entrepreneurs et un rythme de croissance). Nous n'insisterons pas sur ces développements. Le lecteur intéressé pourra se référer aux différents modèles. Pour les exprimer cependant en quelques mots, notons que les résultats reposent sur la spécification de deux

---

<sup>12</sup> Le caractère socialement productif étant défini dans le cadre strict de cet article, rappelons-le, par la contribution à la croissance ou, en d'autres termes, à l'accroissement du revenu national.

<sup>13</sup> A propos de ce dernier argument, formulons la remarque suivante, à savoir que l'entrepreneur innovateur devrait éprouver, lorsqu'il est en position de monopole (temporaire), un puissant incitant à verser dans le comportement du *rent-seeker*.

fonctions de pente négative et de leurs croisements multiples potentiels. Parce qu'il ponctionne les profits des entrepreneurs, le *rent-seeking* entre dans une relation négative avec l'entrepreneuriat. Par ailleurs, compte tenu de la concurrence dans le secteur du *rent-seeking* lui-même<sup>14</sup>, la rémunération du *rent-seeking* sera une fonction négative du nombre de *rent-seekers* (Murphy, Shleifer et Vishny, 1993 ; Acemoglu, 1995). Baland et Francois (2000) formalisent également l'effet de l'entrepreneuriat sur le *rent-seeking*. Leur modèle peut se rapporter au cas d'attribution de licence d'importation. La production par l'entrepreneuriat local de biens directement substitués vient éteindre la rente obtenue par les agents importateurs. Ici aussi la formalisation suggère l'existence d'équilibres multiples<sup>15</sup>.

Murphy, Shleifer et Vishny (1993, pp. 412-413) traitent du *rent-seeking* exercé sur le secteur innovateur. Pour ces auteurs, le *rent-seeking*, qu'il soit d'origine privée ou publique, peut sans aucun doute grever les profits de secteurs industriels établis et s'attacher aux transferts de richesses existantes ; cependant, le secteur innovateur constituerait directement la « chasse gardée » du *rent-seeking* public. Leurs arguments reposent en particulier sur la nature de l'innovation. Dans le développement de ses projets, l'entrepreneur innovateur est notamment confronté aux contraintes posées par l'environnement physique et le cadre législatif. La concrétisation d'une innovation implique alors certains aménagements ou l'obtention de permis ou de dérogations. Ces démarches auprès des pouvoirs publics constitueraient l'occasion de corruptions. Au-delà du transfert improductif que la corruption implique, celle-ci serait inhibitrice d'innovations dans la mesure où les innovateurs ne disposeraient pas des mêmes pouvoirs de *lobby* que les firmes établies, ou des mêmes ressources financières pour le paiement de « cadeaux ». Des fonds importants seraient consommés plutôt qu'investis, pour échapper à l'expropriation. L'existence *ex post* du *rent-seeking* augmenterait le risque et le coût effectif des projets. Les auteurs notent à la suite de ces arguments qu'un moyen de limiter l'exercice inhibiteur du *rent-seeking* serait d'intéresser le *rent-seeker* dans le projet d'innovation... A long terme, celui-ci y trouverait son intérêt. Notons que l'idée peut être généralisée en ce sens que le *rent-seeking* en grevant aujourd'hui les profits des entrepreneurs limite ses possibilités futures de transferts...

---

<sup>14</sup> Acemoglu (1995, p. 29) envisage, sans le formaliser, le cas où des barrières à l'entrée de l'activité de *rent-seeking* sont établies par les *insiders*.

<sup>15</sup> Les auteurs examinent en outre l'effet d'un accroissement exogène des ressources dans l'économie (tel qu'un accroissement du revenu résultant d'une augmentation du prix mondial des exportations). Le résultat (plus d'entrepreneuriat ou plus de *rent-seeking*) dépend, dans le modèle, des proportions d'entrepreneurs et de *rent-seekers* décrites avant le choc.

Tornell et Lane (1999) analysent les conséquences de gains tombés du ciel pour une économie à deux secteurs. Le premier secteur est taxable, le second ne l'est pas. En outre, le premier utilise une technologie davantage productive que le second. L'économie est caractérisée par de faibles institutions et l'existence de quelques puissants *lobbies*. Chacun de ces derniers agit alors pour lui-même de manière à augmenter sa part de richesse nationale au travers de nouveaux transferts. Cela se traduit par davantage de pression fiscale sur le secteur où elle peut être exercée. En réaction, il y a réallocation des facteurs de production vers le secteur non-taxé (et moins productif). Le résultat, désigné comme étant l'effet de voracité (*voracity effect*), est que le choc exogène favorable peut être suivi d'une augmentation plus que proportionnelle des transferts et d'une diminution de la croissance.

Ainsi, l'interaction entre l'entrepreneuriat et le *rent-seeking* est susceptible de générer de multiples équilibres correspondant à une allocation de talents et un rythme de croissance. A partir d'une extension dynamique de son modèle de base, Acemoglu (1995) discute le caractère historiquement dépendant de l'état de l'économie. L'allocation des talents d'aujourd'hui influence la structure future des rémunérations. Selon les circonstances historiques (décrivant notamment l'état successif des facteurs déterminant l'allocation des talents), l'économie peut aboutir à une situation plus ou moins favorable et persistante<sup>16</sup>. Alors, seul un choc lui permettrait d'en changer.

## **Conclusions**

Les rapports favorables entre la croissance économique et l'entrepreneuriat sont fondés sur l'action innovatrice de ce dernier. A ce titre, l'offre d'entrepreneurs dans l'économie suscite l'intérêt du chercheur. Une première argumentation dans cet article revenait à suggérer que l'offre n'était pas indépendante de la croissance. L'analyse a ainsi montré l'importance d'une évaluation intégrant les déterminants de l'arbitrage individuel entre différentes occupations professionnelles. En l'occurrence, les rémunérations relatives sont les variables par lesquelles survient l'endogénéisation des phénomènes d'entrepreneuriat et de croissance.

Une seconde argumentation concernait l'allocation de l'offre d'entrepreneurs entre projets socialement productifs ou improductifs. Cette allocation repose également sur un arbitrage. De celle-ci dépend aussi la croissance économique. La question est toutefois celle qui devrait retenir le plus l'attention du responsable politique. A la différence de l'offre d'entrepreneurs, qui est ultimement déterminée par la distribution des talents dans la population et sur laquelle il paraît difficile d'agir, l'allocation présente quelques possibilités d'intervention (Baumol, 1990, 1993). Celle-ci pourrait par exemple concerner le régime fiscal, en prenant (ou en accentuant) des mesures favorisant les revenus de l'innovation. Une autre voie consisterait à pénaliser (plus durement) les activités socialement improductives. En se référant plus particulièrement aux économies en développement ou en transition, Dutz, Ordover et Willig (2000) soulignent le rôle primordial que peuvent jouer les gouvernements en établissant (ou en renforçant) les institutions favorables à l'entrepreneuriat.

---

<sup>16</sup> Les extrêmes seraient un *rent-seeking* omniprésent et une croissance faible ou un entrepreneuriat socialement productif pleinement actif et une croissance élevée.

## Références

ACEMOGLU, D. (1995), « Reward structures and the allocation of talent », *European Economic Review*, 39, 17-33.

AGHION, P. and P. HOWITT (1998), *Endogenous growth theory*, Cambridge, Massachusetts : MIT Press.

AUDRETSCH, D.B. (1994), « Small business in industrial economics : the new learning », *Revue d'Economie Industrielle*, 67, 21-39.

BALAND, J.-M. and P. FRANCOIS (2000), « Rent-seeking and resource booms », *Journal of Development Economics*, 61 (2), 527-542.

BARON, J. and D. FRISCH (1994), « Ambiguous probabilities and the paradoxes of expected utility », in WRIGHT, G. and P. AYTON, ed., *Subjective probability*, Chichester : John Wiley and Sons, 273-294.

BAUMOL, W.J. (1990), « Entrepreneurship : productive, unproductive, and destructive », *Journal of Political Economy*, 98, 5(1), 893-921.

BAUMOL, W.J. (1993), *Entrepreneurship, management, and the structure of payoffs*, Cambridge, Mass. : MIT Press.

BUCHANAN, J.M. (1980), « Rent seeking and profit seeking », in BUCHANAN, J.M., R.D. TOLLISON and G. TULLOCK, ed., *Toward a theory of the rent-seeking society*, College Station : Texas A&M University Press, 3-15. [Reprinted in *The economic analysis of rent seeking*, ed. R.D. CONGLETON and R.D. TOLLISON, The International Library of Critical Writings in Economics, 49, Aldershot : Edward Elgar, 1995, 46-58.]

BURKE, A.E. (1995), « The Re-emergence of entrepreneurial analyses », in BURKE, A.E., ed., *Enterprise and the Irish Economy*, Dublin: Oak Tree Press, 4-20.

CASSON, M. (1982), *The Entrepreneur. An Economic Theory*, Oxford: Martin Robertson.

CONGLETON, R.D. and R.D. TOLLISON, ed. (1995), *The economic analysis of rent seeking*, The International Library of Critical Writings in Economics, 49, Aldershot : Edward Elgar, 1995.

DUTZ, M.A., J.A. ORDOVER and R.D. WILLIG (2000), « Entrepreneurship, access policy and economic development : lessons from industrial organization », *European Economic Review*, 44, 739-747.

JOVANOVIC, B. (1994), « Firm formation with heterogeneous management and labor skills », *Small Business Economics*, 6, 3, 185-193.

KANBUR, S.M. (1979), « Of risk taking and the personal distribution of income », *Journal of Political Economy*, 87, 4, 719-748.

KIHLSTROM, R.E. and J.J. LAFFONT (1979), « A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion », *Journal of Political Economy*, 87, 4, 719-748.

LUCAS, R.E. (1978), « On the size distribution of business firms », *Bell Journal of Economics*, 9, 508-523.

MURPHY, K.M., A. SHLEIFER and R.W. VISHNY (1991), « The allocation of talent : implications for growth », *The Quarterly Journal of Economics*, CVI, May, 503-530.

MURPHY, K.M., A. SHLEIFER and R.W. VISHNY (1993), « Why is rent-seeking so costly to growth ? », *American Economic Review*, Papers and Proceedings, May, 409-414.

SCHULTZ, T.W. (1975), « The value of the ability to deal with disequilibria », *Journal of Economic Literature*, 13, 827-846.

SCHUMPETER, J.A. (1911), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus* ; traduction anglaise de R. OPIE, *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Oxford : Oxford University Press (1963 (1934)).

SCHUMPETER, J.A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York : Harper and Row.

TOLLISON, R.D. (1997), « Rent seeking », in *Perspectives on public choice*, ed. D.C. MUELLER, Cambridge : Cambridge University Press, 506-525.

TORNELL, A. et P.R. LANE (1999), « The voracity effect », *American Economic Review*, 89, 1, 22-46.

TULLOCK, G. (1967), « The welfare costs on tariffs, monopolies, and theft », *Western Economic Journal*, 5, June, 224-232. [Reprinted in *The economic analysis of rent seeking*, ed. R.D. CONGLETON and R.D. TOLLISON, The International Library of Critical Writings in Economics, 49, Aldershot : Edward Elgar, 1995, 3-11.]

WENNEKERS, S. and R. THURIK (1999), « Linking entrepreneurship and economic growth », *Small Business Economics*, 13, 1, 27-55.