L'entrepreneur politique et son territoire

François Facchini

▶ **To cite this version:**

François Facchini. L'entrepreneur politique et son territoire. Revue d'économie régionale et urbaine, 2006, 2, pp.263-280. 10.3917/reru.062.0263 . hal-01286777

HAL Id: hal-01286777
https://hal.science/hal-01286777

Submitted on 11 Nov 2021

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

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

CAIRN.INFO
CHERCHER, REPÉRER, AVANCER

L'ENTREPRENEUR POLITIQUE ET SON TERRITOIRE

François Facchini

Armand Colin | « Revue d'Économie Régionale & Urbaine »

2006/2 juillet | pages 263 à 280

ISSN 0180-7307
ISBN 9782200921606

Article disponible en ligne à l'adresse :

---

http://www.cairn.info/revue-d-economie-regionale-et-urbaine-2006-2-page-263.htm

---

!Pour citer cet article :

François Facchini, « L'entrepreneur politique et son territoire », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine* 2006/2 (juillet), p. 263-280.
DOI 10.3917/reru.062.0263

Distribution électronique Cairn.info pour Armand Colin.

© Armand Colin. Tous droits réservés pour tous pays.

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

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

L'entrepreneur politique et son territoire

The political entrepreneur and his territory

François FACCHINI
Maître de Conférences en sciences économiques
francois.facchini@univ-reims.fr
OMI – EDJ, Université de Reims Champagne-Ardenne
55 bis, rue Pierre Taittinger, 51000 Reims, Cedex
Chercheur associé au LAEP Université de Paris 1
http ://laep.univ-paris1.fr/facchini

Mots clés : entrepreneur politique, territoire, profit politique, connaissance particulière de temps et de lieu.

Keywords: political entrepreneurship, territory, political profit, local knowledge.

Classification JEL : R1, R11.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

Résumé

Cet article explique la posture des entrepreneurs vis-à-vis des opportunités de profit politique par l'espace cognitif dans lequel ils évoluent. L'identification d'une opportunité de profit dépend des connaissances de temps et de lieux possédées par les entrepreneurs. Chaque entrepreneur identifie des opportunités différentes parce que chaque entrepreneur possède des connaissances qui lui sont spécifiques. Cette dispersion de la connaissance s'explique par le fait que les entrepreneurs n'évoluent pas dans les mêmes espaces cognitifs. Ils sont captifs de ce qu'ils savent et ce qu'ils savent dépend de l'espace cognitif qui est le leur. L'expérience des affaires conduit à identifier des opportunités de marché alors que la connaissance des procédures de décision collective et des procédures administratives prédispose à la recherche de profits politiques. Cette démonstration fait l'objet de la deuxième section de l'article. Elle est précédée par une première section qui pose le cadre théorique dans lequel la question de l'identification des profits politiques se pose.

Summary

This article explains the posture of the entrepreneurs to profit opportunities by the cognitive space in which they move. The identification of opportunities depends on local knowledge of times and places had by entrepreneurs. Each entrepreneur identifies different opportunities because each entrepreneur has a local knowledge which is specific for him. This dispersion of knowledge is explained by the fact that the entrepreneurs do not move in same cognitive spaces. They are captive of what they know and what they know depends on the cognitive space which is theirs. The experiment of the businesses results in identifying market opportunities whereas the knowledge of the procedures of group decision and administrative procedures predisposes in the search of political profits. This demonstration is the subject of the second section of the article. It is preceded by a first section which develops the theoretical framework in which the question of the identification of the political profits arises.

Introduction

La théorie de l'entrepreneur politique est à la frontière des sciences politiques et des sciences économiques. Elle s'inspire, quelle que soit son origine disciplinaire de la théorie autrichienne des processus de marché (Sheingate, 2003). Cela traduit son insatisfaction vis-à-vis de la théorie de l'équilibre et de ses prolongements. La théorie de l'équilibre ne réussit pas, en effet, à bien expliquer le changement, à distinguer précisément la rente du profit parce qu'elle les traite comme des surplus et à décrire un processus de coordination politique où il n'y a pas de prix monétaire. Elle utilise plus particulièrement la théorie de l'entrepreneur initiée par Schumpeter (1934) et Kirzner (1973) et sa critique de la théorie de l'équilibre pour rendre compte des changements institutionnels, de la dynamique des transferts publics et de la coordination dans l'aire politique.

Il existe, néanmoins, des différences entre les travaux des économistes et des politistes. La science politique met essentiellement l'accent sur la recherche du pouvoir et doute que l'on puisse réduire l'action politique à la recherche de profits monétaires (Schneider et Teske, 1992, p. 739). Elle utilise, aussi, plus volontiers la figure de l'entrepreneur innovateur de Schumpeter que celle du découvreur de la théorie misessienne. La science économique est par nature plus intéressée par la définition des profits politiques. On peut identifier dans la littérature trois types de profit politique : les profits de prédation, les profits collectifs et les profits de

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

coordination. À chacun de ces types de profit correspond une figure de l'entrepreneur politique : le prédateur, le réformateur et le candidat. L'origine autrichienne de la théorie de l'entrepreneur politique, outre le fait qu'elle inscrit la théorie dans un monde hors équilibre, l'a conduit à poser des questions que la théorie standard n'aborde pas de la même manière. La principale différence est sans doute dans les raisons qu'elles donnent de l'orientation entrepreneuriale. La co-existence de profit politique et de profit de marché conduit, en effet, à se demander pourquoi certains entrepreneurs identifient des opportunités de profit politique alors que d'autres perçoivent plutôt des opportunités de marché (BENSON, 2002, p. 238).

L'objet de cet article est de répondre à cette question. Il s'agit de savoir pourquoi une partie des entrepreneurs se détourne du marché pour saisir un profit politique. Son originalité est de soutenir que le processus d'apprentissage dans lequel les entrepreneurs évoluent conditionne leur capacité à identifier des opportunités de profit. Il se place ainsi dans une stricte logique hayékienne de dispersion de la connaissance mais ajoute que cette dispersion est le résultat d'un cloisonnement institutionnel et territorial. C'est parce que les entrepreneurs évoluent dans des espaces cognitifs différents qu'ils ne perçoivent pas les mêmes opportunités de profit, autrement dit qu'ils s'orientent soit vers les opportunités de marché soit vers les profits politiques. Cette réponse est développée dans la deuxième partie de l'article (-2-) qui situe le problème dans la théorie de l'entrepreneur politique dans une première partie (-1-).

- 1 -
La théorie de l'entrepreneur politique

L'entrepreneur politique est une expression qui est généralement attribuée en sciences économiques à WAGNER (1966, p. 165-166) et à sa recension de l'ouvrage *La logique de l'action collective* de Mancur OLSON. WAGNER utilise la notion d'entrepreneur politique pour critiquer le mode de résolution du paradoxe de l'action collective proposé par OLSON (1965). OLSON (1965, 1978, p. 22) expose son paradoxe de la manière suivante : « le cas des très petits groupes mis à part, à moins de mesures coercitives ou de quelque autre disposition particulière les incitant à agir dans leur intérêt commun, des individus raisonnables et intéressés ne s'emploieront pas volontairement à défendre les intérêts du groupe » (OLSON, 1975, 1978, p. 22). Un groupe qui a un intérêt commun ne participera pas nécessairement à une action collective dans le but de satisfaire cet intérêt. WAGNER critique cette thèse en arguant qu'il existera toujours un entrepreneur politique qui prendra en charge les coûts de l'action collective et permettra ainsi à la collectivité de réaliser ses intérêts. Un entrepreneur politique est « quelqu'un qui reconnaît qu'un groupe d'individu partage une même demande pour un bien collectif ou un but commun et qui croît qu'il peut en tirer un profit pour lui-même en supportant les coûts de la mise en place de l'organisation qui atteindra un tel but ou fournira un tel bien » (JONES, 1978, p. 499). Il est celui qui résout le problème du passager clandestin (FROLICH et OPPENHEIMER, 1971 ; GUTTMAN, 1982). Il utilise l'existence d'un profit privé pour servir le bien collectif.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

La théorie de l'entrepreneur politique n'est pas seulement un chaînon manquant de la théorie des groupes d'intérêt d'Olson. Elle est aussi une alternative à la théorie de la recherche de rente. L'entrepreneur politique comme prédateur se substitue au chercheur de rente. Comme le chercheur de rente, il mobilise des ressources qui ne visent rien d'autre qu'un effet redistributif (Buchanan, 1980, p. 359). Son action est fondamentalement improductive puisqu'elle consacre des ressources qui seraient plus productives ailleurs. Le chercheur de rente détourne des ressources de la production pour obtenir un transfert. La théorie de l'entrepreneur politique s'écarte cependant de la théorie de la recherche de rente sur un certain nombre de points. Elle permet notamment de lever certaines des ambiguïtés de la théorie de la recherche de rente. Elle écarte, tout d'abord, le problème artificiellement posé par la théorie de l'équilibre de la dissipation totale ou non de la rente (Littlechild, 1981 ; Pasour, 1987). Elle définit, ensuite, la rente par rapport aux règles de droit et donne au chercheur de rente la figure du prédateur légal. Un chercheur de rente dépossède le propriétaire d'un bien pour l'acquérir. La rente se définit alors comme l'usage d'une ressource sur lequel l'entrepreneur n'a aucun droit (Benson, 2002, p. 238). Elle est une forme de profit politique.

L'entrepreneur politique a, donc, deux visages : celui du réformateur capable de proposer une réforme institutionnelle qui bénéficie à l'ensemble du groupe et celui du chercheur de profit politique qui n'est motivé que par la captation d'un gain privé de nature redistributive. La co-existence de ces deux dimensions de l'action politique conduit au troisième visage de l'entrepreneur politique. Il est aussi l'individu qui saisit dans l'action politique un moyen de s'enrichir. Il ne s'agit pas simplement de s'enrichir par des transferts publics (prédation), mais d'obtenir une rémunération en contrepartie d'un mandat ou d'une fonction politique. Les professionnels de la politique identifient ainsi une opportunité de profit dans le fait de pouvoir vivre de la politique. Leur richesse est directement liée au travail de coordination politique qu'ils effectuent, autrement dit à la mise en correspondance des demandes et des offres politiques ainsi qu'à leur capacité à résoudre des conflits d'efficacité ou de répartition par des innovations politiques. Au profit de prédation et au profit collectif s'ajoutent ainsi des profits de coordination. Ces profits sont les profits saisis par les hommes politiques qui ont perçu dans le travail d'intermédiaire un moyen de s'enrichir. L'objet de cette première section est de présenter ces trois figures de l'entrepreneur : le prédateur, le réformateur et le candidat.

1.1. Le prédateur et l'identification d'un profit de prédation

Pour définir les profits de prédation, les auteurs opposent deux modèles concurrents d'appropriation des ressources : la prédation et la production. Cela leur permet ensuite de distinguer les profits de marché des profits de prédation. On trouve cette distinction chez Max Weber. Alors que l'économique se caractérise par le désir de satisfaire les besoins des individus (Aron, 1967, p. 555), le politique se caractérise, au contraire, par la guerre et le désir de déterminer ou d'influer le comportement d'autrui. Une telle opposition entre posséder par la guerre et posséder par l'acte économique rappelle aussi Montesquieu qui dans *L'Esprit des lois* oppose les collectivités dont la préoccupation dominante est le commerce aux collectivités qui

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

sont plutôt tournées vers la guerre (ARON, 1967, p. 45). Elle se retrouve aussi chez JOUVENEL (1972, p. 147) lorsqu'il distingue les peuples guerriers des peuples paisibles, chez DUBY (1973, p. 61) lorsqu'il décrit dans son ouvrage *Guerriers et paysans* l'essor de l'économie européenne au VII-XII^{e} siècle et soutient qu'à cette époque entre politique et pillage, il n'existait pas de frontières et chez BAUMOL (1990) lorsqu'il oppose l'action improductive et prédatrice des empereurs chinois et romains aux actions productives du commerce et de l'industrie. L'entrepreneur politique est alors tour à tour guerrier et prédateur. Il impose par la force une répartition des richesses produites par les commerçants, les artisans et les paysans. La richesse du groupe des producteurs est à l'origine de l'identification d'un profit de prédation. C'est parce que les paysans sont riches que des individus se transforment en prédateurs et imposent un échange à somme nulle, autrement dit un transfert forcé des paysans vers les guerriers (BUCHANAN, 1990), des producteurs vers les rentiers.

Ce modèle n'est pas remis en cause par l'avènement de l'État qui n'est qu'un moyen d'interdire à d'autres entrepreneurs de percevoir la richesse des prédateurs comme un butin potentiel. L'État en instituant un monopole légitime de la violence ne fait en ce sens qu'instituer un système de prédation légale, autrement dit la possibilité pour tous les agents de pouvoir revendiquer une partie de la richesse produite par les autres (BENSON, 1994 ; BENSON, 1999, p. 153 ; HOLCOMBE, 2002, p. 13). En termes schumpétériens, cela s'interprète comme une innovation institutionnelle mise en place par un entrepreneur pour exploiter les moments d'instabilité, réaménager des éléments connus et consolider ses innovations en créant un monopole (SHEINGATE, 2003, p. 190). L'histoire de l'État se présente, alors, comme l'histoire d'une organisation qui progressivement monopolise toutes les formes d'autorité légitime (JOUVENEL, 1972). L'État peut légitimement retirer à Paul pour donner à Jacques parce qu'il est le seul à pouvoir dire ce qui est légal, ce qui est du vol et ce qui ne l'est pas. L'État institue ainsi un système où les opportunités de profit politique sont presque infinies puisqu'il est toujours possible de violer les droits individuels pour s'enrichir. En monopolisant toutes les sources de légitimité, le contrôle de l'État devient la condition nécessaire pour capter légalement des profits de prédation. Comme pour le vol, la prédation légale fait de toute richesse une opportunité potentielle de profit politique.

L'avènement de la démocratie ne change rien à cette logique redistributive. Les entrepreneurs politiques restent dans la posture des chercheurs d'or. Ils savent qu'il y a de l'or mais ne connaissent ni la quantité ni son coût d'extraction. Le montant des opportunités de profit de prédation dépend de la richesse disponible (quantité d'or) et des ressources que les propriétaires sont prêts à engager pour défendre leur droit. Tout le travail d'identification des profits de prédation consiste alors à découvrir les groupes les plus vulnérables, autrement dit les moins contestataires (BENSON, 1994, p. 146-147) et les plus riches. Tout ce qui limite le secret sur les fortunes de chacun et les droits d'utiliser la violence contre l'État facilitent le travail d'identification des profits de prédation. Il n'est pas étonnant alors de constater une corrélation positive et significative entre augmentation des transferts publics et degré d'ouverture des économies (RODRICK, 1998)[1]. Car le libre-échange favorise l'accumulation de richesse et l'apparition d'opportunité de profit de prédation. Plus un pays est riche plus les entrepreneurs sont incités à identifier les conditions dans lesquelles ils

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

pourraient capter un profit politique, autrement dit un transfert de revenu ou de capital qui leur serait favorable. Plus les coûts de protection de la propriété privée deviennent importants plus le montant des ressources que les propriétaires doivent affecter pour lutter contre la prédation légale est important. Ce travail d'identification passe par la découverte et la prise de contrôle d'un groupe d'individus non encore organisé sur lequel il est encore possible de prendre des revenus ou des richesses pour les transférer à d'autres (BENSON, 2002, p. 238). Il en résulte une spirale de l'intervention publique et une dynamique haussière des transferts publics.

1.2. Le réformateur et l'identification d'un profit collectif

Comme il n'est pas possible de réduire la politique et l'État à la domination parce que ces derniers comportent aussi des manifestations d'adhésion, de participation et de contestation, il faut abandonner la définition wébérienne de l'État et ouvrir notre réflexion aux éléments sociétaires ou collectifs qui caractérisent l'action politique. La décision politique n'engage pas seulement un individu en particulier, mais l'ensemble de la communauté. L'entrepreneur politique quitte alors les habits du prédateur pour prendre celui du réformateur. L'entrepreneur politique est l'agent qui prend à sa charge les coûts de la réforme pour saisir un profit. En agissant dans son propre intérêt, il améliore l'efficacité des institutions et le bien-être de l'ensemble de la collectivité. L'entrepreneur politique devient celui qui identifie dans l'inefficacité relative de la structure ancienne des droits de propriété une source de profit. Il participe ainsi à la réalisation du potentiel de croissance économique du groupe et aux réformes institutionnelles (HARDIN, 1982, p. 35).

Cette figure de l'entrepreneur politique n'existe cependant que parce que le système institutionnel est imparfait. On retrouve ici les débats classiques entre les tenants de la position kirznérienne selon laquelle l'action de l'entrepreneur est une force équilibrante et les défenseurs de la position schumpétérienne qui préfèrent voir dans l'entrepreneur une force de déséquilibre (SCHNEIDER et TESKE, 1992, p. 738-739 ; SHEINGATE, 2003). Il ne s'agit plus seulement d'équilibre de prix mais d'équilibre institutionnel. Cette opposition n'est pas cependant essentielle si on garde à l'esprit qu'il s'agit juste de définir la nature du point de départ. Soit on croît qu'il existe un équilibre *ex ante*, soit on croît le contraire, mais dans les deux cas il s'agit d'une dynamique hors équilibre (CHOI, 1995). Elle permet, en revanche, de penser l'action de l'entrepreneur politique comme une source potentielle de bienfaits collectifs. L'entrepreneur perçoit dans un type particulier de politique publique (pro-marché, anti-marché) une source de profit pour lui-même et pour l'ensemble du groupe *via* le développement économique (SCHNEIDER et TESKE, 1992, p. 741). La modification de la taille de l'assiette fiscale, les différentiels de taux de fiscalité entre les gouvernements locaux ou nationaux, le montant des dépenses publiques et/ou l'étendue des tâches affectées à l'administration publique sont autant de sources potentielles de profits collectifs (SCHNEIDER et TESKE, 1992, p. 743). Il est soutenu alors qu'en générant des inefficacités institutionnelles, l'État favorise l'entrepreneuriat politique (HOLCOMBE, 2002). Il incite à la réforme et conduit un certain nombre d'entrepreneurs à enquêter jusqu'à ce qu'ils trouvent l'alternative institutionnelle, qui persuadera le plus grand nombre que la réforme leur permettra de saisir des

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

gains qu'ils ne peuvent pas réaliser dans le système institutionnel qui est le leur (RIKER, 1986, p. 64). L'État devient ainsi à la fois la source des inefficacités institutionnelles et le moyen de les résoudre. Il est le moyen de les résoudre lorsqu'il permet de stimuler le développement en favorisant la restructuration des institutions : abolition du système féodal, sécurisation des droits de propriété, intégration de la loi commerciale dans le code civil, modernisation du Japon à l'ère Meiji, création de marchés financiers en Asie du sud-est, création d'une zone de libre-échange grâce à l'Union européenne, etc. Il est la source de l'inefficacité lorsqu'il institue la prédation légale, lève des barrières à l'entrée à l'aire politique pour protéger les profits politiques des dirigeants, développe des formes de pouvoir bureaucratiques discrétionnaires, et/ou empêche le démantèlement des hégémonies foncières (Amérique du sud)[2]. Il est à la fois source de destruction de richesse (DILORENZO, 1987, p. 66) et de création (BHAGWATI, 1982, p. 997).

1.3. L'entrepreneur politique : créateur ou destructeur de richesse

La théorie de l'entrepreneur politique soutient, cependant, que l'entrepreneur politique détruit plus de richesse qu'il n'en crée indirectement par les réformes institutionnelles qu'il permet. Elle avance trois arguments.

La prédation légale tend à dominer la réforme car alors que les profits de prédation sont individualisés (transfert de la richesse de A vers B) les profits collectifs sont non exclusifs. La recherche de profits collectifs est, pour cette raison, moins profitable que la recherche de profit de prédation. Les changements institutionnels porteurs de profits collectifs seront dès lors moins nombreux que les projets de redistribution (BUCHANAN, 1993 et HOLCOMBE, 2002, p. 150). Cet argument entre cependant en contradiction avec l'idée que l'entrepreneur politique est aussi celui qui résout le problème du passager clandestin en saisissant par l'action collective un profit privé.

Le deuxième argument est que la réforme va être limitée par les stratégies des prédateurs qui auront intérêt à limiter la concurrence politique en levant des barrières à l'entrée pour défendre leur profit. Plusieurs types de barrières stratégiques peuvent être levées à côté des barrières naturelles comme le fait de n'avoir qu'un seul président de la république, que les sortants bénéficient d'effet de notoriété, et que les candidats n'aient pas le même capital politique. On peut citer comme barrières stratégiques : la faible périodicité des élections, l'absence de référendum d'initiative populaire, la sélection des élites politiques dans des réseaux fermés et opaques, et la manipulation de l'étendue des circonscriptions électorales (WOLGEMUTH, 2000, 2002 ; HOLCOMBE, 1991). Tout le travail de l'entrepreneur politique va être de créer et de protéger sa position de monopole afin de toucher le plus longtemps possible les profits qui y sont attachés (SHEINGATE, 2003, p. 190). La recherche de ce monopole est une source endogène de changements et d'innovations institutionnelles.

Le troisième argument est que la recherche de profits collectifs sera moins importante que la recherche de profit de prédation parce que les bénéfices sont moins visibles que les coûts de la réforme, qu'ils peuvent n'apparaître que sur le

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

long-terme alors que les coûts sont immédiatement perçus, qu'ils peuvent être diffus alors que les coûts sont concentrés et qu'ils sont portés par des majorités latentes mais non organisées. La seule limite à la prédation sera donc ses effets sur le processus de création de richesse. Trop de prédation baisse la productivité et la création de richesse et favorise la fraude, la corruption et les mouvements révolutionnaires. Cela réduit *de facto* le potentiel de transferts sur le long terme et conduit à limiter naturellement l'action des prédateurs qui souhaitent installer durablement leur activité de recherche de profit de prédation (HOLCOMBE, 1994, p. 112).

1.4. Entrepreneur politique et identification d'un profit de coordination

Pour saisir une opportunité de profit de prédation ou de profit collectif, il faut avoir le pouvoir de le faire. C'est là qu'intervient la troisième figure de l'entrepreneur politique. L'entrepreneur saisit dans la spécialisation politique un moyen de saisir un profit. Il saisit un profit dans le travail de coordination des projets de captation des prédateurs et des réformateurs. Selon le modèle que l'on se fait de la démocratie soit il anticipe les attentes des électeurs, soit il les forme. Dans les deux cas il forme des coalitions gagnantes, c'est-à-dire capables de réussir dans leur projet de captation d'un profit politique.

Généralement, il est admis que la théorie de l'équilibre réduit l'entrepreneur politique à un vendeur de politiques publiques à préférences données (MITCHELL, 1984, p. 166). L'entrepreneur politique découvre les préférences des électeurs, mais n'a aucun moyen de les modifier. Il est ici un authentique entrepreneur kirznérien. Il réagit aux changements qu'il perçoit dans l'aire politique afin de s'y adapter et d'en tirer profit. Il offre aux prédateurs et aux réformateurs sa compétence en matière de connaissances des rapports de forces électoraux (coalitions gagnantes). À cet entrepreneur passif s'oppose l'entrepreneur innovateur qui influe sur l'offre de politique publique en agissant directement sur les préférences des électeurs par des actions ciblées sur certains groupes (WOLGEMUTH, 2000 ; DILORENZO, 1987). Là encore, l'entrepreneur politique vend son savoir-faire, mais il ne s'agit plus seulement de connaître les préférences électorales, il s'agit aussi de savoir comment modifier les rapports de forces électoraux.

Cette troisième figure de l'entrepreneur politique capte dans les deux cas un profit de coordination dès qu'il cristallise sur son nom un nombre suffisant de voix. Ces voix constituent son capital électoral. Ce capital lui permet d'obtenir un pouvoir de négociation qu'il utilise pour relayer les demandes des électeurs. Il est un simple intermédiaire entre ceux qui perçoivent un profit politique et le pouvoir politique. Il saisit un profit électoral c'est-à-dire un différentiel de voix (FRANCOIS, 2003, p. 159) pour devenir le médiateur préféré des entrepreneurs politiques. Pour obtenir ce profit électoral, il engage des stratégies d'arbitrage, de spéculation et d'innovation dont le seul objectif est d'obtenir le plus de voix possible pour accéder à la négociation politique (FRANCOIS, 2003, p. 161-164) et donner la possibilité aux électeurs qui l'ont soutenu de saisir les profits politiques qu'ils ont identifiés. Cette position de médiateur acquise, il peut monnayer son capital électoral par la rému-

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

nération de ses mandats ou de son travail d'expert et/ou par des comportements plus ou moins délictueux (corruption, clientélisme, favoritisme, etc.). La théorie de l'entrepreneur politique se développe alors avec l'étude des qualités de ce processus de rivalité démocratique (WOLGEMUTH, 2000) qui permet aux agents de coordonner leurs préférences dans l'aire politique en l'absence de prix monétaires (FACCHINI, 2000 ; FRANCOIS, 2003).

L'action de l'entrepreneur politique explique donc l'importance des phénomènes redistributifs, les changements institutionnels et la manière dont les agents se coordonnent dans l'aire électorale.

- 2 -
Vigilance aux profits politiques et espace cognitif des entrepreneurs

Reste à expliquer pourquoi tous les entrepreneurs n'identifient pas tous les mêmes opportunités de profit.

2.1. Les réponses traditionnelles de la littérature : productivité marginale de la violence, capital politique et leadership

Un premier type d'explication consiste à insister sur le rôle des institutions et/ou de la culture. Les entrepreneurs s'orientent vers la recherche de profit politique pour des raisons de prestige de la fonction politique, de mépris du commerce et d'instabilité des droits de propriété (BAUMOL, 1990). C'est ainsi que BAUMOL explique le déclin des empires Chinois et Romain. C'est cette thèse que BOETTKE et COYNE (2003, p. 77) reprennent lorsqu'ils soutiennent que les entrepreneurs sont d'autant plus incités à utiliser leur connaissance pour identifier une opportunité inexploitée sur le marché que les droits de propriété sont exclusifs et les règles de lois bien définies.

Une telle explication n'est pas totalement satisfaisante, même si elle permet d'expliquer les différentiels de développement et de croissance de la production entre les pays. Elle ne dit pas, en effet, pourquoi dans un même pays il y a des chercheurs d'opportunités politiques et des chercheurs de profit de marché (KUHNERT, 2001). Elle n'explique pas non plus pourquoi les entrepreneurs n'utilisent pas leur ressource pour modifier les institutions (ECKARD et SHANE, 2003, p. 335). L'entrepreneur est un innovateur qui est capable de révolutionner les structures institutionnelles et de changer les règles du jeu (KUHNERT, 2001, p. 21). Il n'est pas possible, pour ces raisons, de s'en tenir aux explications classiques.

Un deuxième type d'explication rend compte de l'engagement politique par le capital initial de l'entrepreneur, autrement dit la productivité marginale comparée des activités politiques et commerciales. Le choix de la prédation s'explique initialement par la productivité marginale anticipée de la violence (BENSON, 1994, p. 133 ; HOLCOMBE, 1994, p. 13 ; BENSON, 1999, p. 144). Ce sont les différences

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

physiques entre les entrepreneurs qui déterminent leur productivité et leur capacité à infliger des dommages aux autres. Les entrepreneurs investissement dans la violence s'ils croient que leurs gains seront plus importants que s'ils investissent la même somme dans la production. L'action de spolier ou de produire dépend des capacités relatives des individus et de la perception qu'ils en ont. Les moins à même de se défendre seront alors les premières cibles des prédateurs. Ces propositions peuvent ensuite être étendues aux sociétés où l'État a acquis un monopole légitime de la violence. La concurrence entre les faibles et les forts physiquement est remplacée par une concurrence entre les groupes d'intérêt faibles et forts politiquement. La force physique laisse ainsi la place à un système complexe de pouvoir qui joue autant sur le caractère non organisé de certains groupes que sur la capacité des entrepreneurs politiques à créer un rapport qui leur soit favorable et qui rende opérationnel le profit de prédation qu'ils ont perçu ou qu'un groupe a perçu. L'entrepreneur politique capte ainsi un profit à travers l'organisation et la prise de contrôle d'un groupe d'intérêt. Son action accroît alors les coûts de protection des droits de propriété pour l'ensemble des individus qui ne sont pas encore organisés (Benson, 2002, p. 238). Cela signifie que plus les entrepreneurs identifient de profits politiques plus il est coûteux de les saisir, car moins il y a de groupe d'individus sans défense. Les opportunités politiques ont alors tendance à disparaître parce que les coûts d'extraction de la rente deviennent prohibitifs.

La théorie du capital politique rend plutôt compte des prédispositions des entrepreneurs pour l'identification d'un profit de coordination. La figure du candidat se recrute dans les rangs des entrepreneurs qui ont un fort capital politique, car la possession de ce capital accroît les chances de succès ou les chances d'obtenir une masse de voix suffisante pour faire partie de la négociation et pouvoir être un élément important des tractations entre les différents projets en présence. L'entrepreneur acquiert ce capital politique -1- lorsqu'il a l'investiture de son parti (Ortiz, 2000) parce qu'une partie de la notoriété du parti est transférée aux candidats, -2- lorsqu'il est sortant et qu'il peut défendre son bilan, -3- lorsqu'il a acquis de la notoriété dans le monde du spectacle, du sport, des affaires, de la science, ou de l'armée, et -4- lorsqu'il possède un nom politique, autrement dit lorsque quelqu'un de sa famille a fait de la politique et a produit ainsi un effet de réputation (Patriat et Parodi, 1992, Coats et Dalton, 1992). Cette explication ne dit pas cependant comment le père d'une lignée politique a brisé cette loi du succès des acteurs les mieux dotés en capital politique.

La théorie schumpétérienne de l'entrepreneur peut expliquer cela grâce à sa figure du leader. La recherche de profit devient, dans cette perspective, un motif subalterne. Les entrepreneurs peuvent vouloir le succès politique, la notoriété, le prestige ou la recherche d'un statut social particulier (Schneider et Teske, 1992, p. 739). Comme les entrepreneurs sur le marché, ils peuvent être uniquement motivés par la volonté d'être les meilleurs, ou de réussir là où les autres ont échoué (Schumpeter, 1912-1934, cité par Wolgemuth, 2000, p. 275). L'entrepreneur recherche le pouvoir. Il cherche à se prouver qu'il peut le saisir et le garder. Il se donne ainsi les moyens d'imaginer un futur, un monde des possibles que personne n'a encore imaginé (Kuhnert, 2001, p. 21). Il prend ainsi les habits du despote éclairé qui réforme une nation pour le meilleur (Frédéric II, Charles III, roi d'Espagne et des

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

Deux-Siciles, le Grand-Duc Léopold de Toscane, etc.). SCHUMPETER incite alors à penser l'entrepreneur comme un agent qui a des traits psychologiques spécifiques. Il n'est pas adverse au risque. Il a un sentiment d'efficacité personnelle important qui lui permet de penser qu'il va réussir dans son entreprise. Ces caractéristiques conduisent alors à s'interroger sur les conditions psychologiques de la non-aversion au risque et de la confiance dans sa réussite. Comme l'on fait les sciences de gestion, les politistes pourraient définir le profil type de l'entrepreneur politique. Cette démarche aurait cependant pour inconvénient de définir les qualités de la réussite (GARTNER, 1988). L'inventivité, la créativité et l'absence d'aversion au risque sont des qualités qui débordent largement le champ du marché et de la politique (sport, art, science). Lister les qualités d'un leader ne permet pas d'expliquer pourquoi certains s'orientent vers la politique alors que d'autres vont vers le marché.

2.2. La captivité des entrepreneurs à leur espace cognitif

La théorie de la captivité que nous allons développer cherche à éviter ces écueils. Elle ne pense pas le choix comme le résultat d'un calcul d'optimisation, mais comme la conséquence d'une posture. Il existe alors un lien très fort entre identification des types de profit et connaissance individuelle. Les entrepreneurs possèdent chacun de leur côté une connaissance qui leur est propre et qui découle de leur expérience. La possession de cette connaissance leur permet d'identifier des opportunités de profit que les autres ne voient pas forcément (SHANE, 2000, p. 449). La dispersion de la connaissance explique alors pourquoi les individus ne perçoivent pas tous les mêmes opportunités de profit. Le processus d'apprentissage joue de ce fait un rôle déterminant dans la manière dont les individus vont identifier les opportunités de profit. C'est parce qu'ils ne savent pas tous la même chose et qu'ils n'apprennent pas tous de la même manière que les entrepreneurs n'identifient pas tous les mêmes opportunités.

Les institutions jouent un rôle extrêmement important dans le processus d'apprentissage des agents, car elles encodent de l'information (SCHOTTER) et véhiculent de la connaissance tacite (HAYEK). Ces institutions sont, pour ces raisons, à l'origine de schèmes de représentation qui fondent le travail de compréhension de chaque individu (DOUGLASS, 2004). Elles préparent le travail d'apprentissage des entrepreneurs. L'ensemble des organisations qui ont pour mission d'enseigner les sciences (école, université, etc.) et de diffuser de l'information (médias) participe aussi au processus d'apprentissage de chaque individu. Si le cadre institutionnel est le même pour tous, il ne permet pas d'expliquer la dispersion de la connaissance. Les niveaux d'étude et la réceptivité à l'information véhiculée par les médias donnent, en revanche, une première explication de la dispersion de la connaissance. La fragmentation territoriale est une autre manière d'en rendre compte. Elle permet notamment de comprendre pourquoi les entrepreneurs vivent dans des mondes cloisonnés dont ils sont captifs. Elle renouvelle, ainsi, l'explication du processus d'identification des profits.

Les entrepreneurs accumulent des connaissances et des manières de voir le monde différentes parce qu'ils vivent dans des espaces cognitifs différents. Le territoire est un espace cognitif parce qu'il est le lieu où les agents partagent de la

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

connaissance et apprennent à se connaître (IKEDA, 2004). Le territoire développe un réseau de relations sociales où chacun partage des expériences sur les conséquences de ses actes. L'entrepreneur échange, grâce à des effets de proximité, des façons de penser, de faire les choses et d'apprendre (DESROCHERS, 2001, p. 34 ; PERRIN, 2001). Il est au contact physique avec d'autres agents et cela lui permet de saisir de la connaissance qu'il ne pourrait pas obtenir dans un monde virtuel ou un système artificiel de communication. La présence physique d'un groupe d'individus dans un même lieu est un moyen unique de partager de la connaissance. C'est en ce sens qu'il faut interpréter l'expression hayékienne de connaissance de temps et de lieu.

Le territoire est aussi un espace où se superpose différents types d'espaces institutionnels. Le territoire où s'applique la loi de l'État n'est pas, par exemple, le même que le territoire du marché. La fragmentation territoriale des lois politiques naît du principe de souveraineté territoriale. Chaque institution politique applique sur son territoire une loi qui lui est propre. Le droit des marchands cherche à passer outre cette fragmentation territoriale pour limiter les coûts de transaction qu'elle provoque (SCHMIDTCHEN et SCHMIDT-TRENZ, 1990, p. 50) et baisser les coûts de reconnaissance des droits de l'étranger. Le commerce impose, de fait, un processus de reconnaissance de droits, car dès qu'un producteur français échange avec un producteur italien il lui reconnaît des droits équivalents au sien. Ils se moquent l'un et l'autre de leur nationalité et ne cherchent qu'à saisir les gains à l'échange. L'acte commercial fait, pour cette raison, entrer les entrepreneurs qui s'y insèrent dans un monde cosmopolite où l'étranger a les mêmes droits que l'indigène (FACCHINI, 2002, 2003) parce qu'il n'appartient pas à une communauté qui fait correspondre sa loi à une frontière politique, mais parce qu'il adhère à un système de droit qui transcende cette spatialité. Le commerce conduit, ainsi, les hommes à se reconnaître des droits non pas parce qu'ils appartiennent au même État mais parce qu'ils perçoivent l'un et l'autre un gain à l'échange. Contrairement à la *lex mercatoria* l'application de la loi instituée par les États est limitée à leur souveraineté territoriale. Les entrepreneurs ont donc une connaissance de temps et de lieu qui leur est propre parce qu'ils évoluent dans des espaces cognitifs et institutionnels différents.

On peut ainsi vivre dans le même pays, mais ne pas avoir le même rapport à l'espace du marché ou à l'espace politique. Les entrepreneurs sont encastrés dans des espaces cognitifs et institutionnels qui leur sont propres. Il existe ainsi un cloisonnement des processus d'apprentissage. Si on suppose qu'il existe d'un côté un espace du marché et de l'autre un espace politique et qu'ils sont strictement distincts, il est juste alors d'affirmer que l'entrepreneur qui évolue sur le marché ne pourra identifier que des profits de marché, car toutes les informations qu'il va recevoir concerneront les conditions des transactions. Il ignorera même l'existence du monde politique. Il ne sera initié qu'à la pratique des affaires. À l'inverse, un entrepreneur qui vivrait reclus dans un ordre politique pur ne pourrait identifier que des opportunités de profits politiques, car il n'aurait pas conscience qu'il existe un marché.

Dans la réalité chaque entrepreneur est inséré à des degrés divers sur le marché et dans l'aire politique. Il est, pour cette raison, toujours possible qu'ils identifient une opportunité de marché ou une opportunité politique. Cette co-existence des espaces cognitifs et institutionnels peut expliquer que les entrepreneurs soient parfois

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

obligés d'agir politiquement pour saisir une opportunité de profit de marché. Un entrepreneur peut, par exemple, identifier un écart de prix entre le blé italien et le blé français, mais ne pas avoir l'autorisation d'importer du blé italien en France. Il est obligé de changer la loi pour saisir l'opportunité de profit qu'il a perçu. La modification de la loi passe par une action politique. L'entrepreneur change les institutions pour saisir un profit privé. L'identification d'un profit de marché est la cause de la réalisation d'un profit collectif. Il n'est pas juste, pour cette raison, d'opposer systématiquement recherche de profit politique et recherche de profit sur le marché. Il n'est pas correct non plus de s'en tenir à l'opposition *exit and voice* car l'entrepreneur n'aurait pas pu saisir le profit d'arbitrage en immigrant en Italie. Il faut, en revanche, penser la captivité de l'entrepreneur au territoire politique. Il ne peut saisir le profit de marché identifié qu'en changeant la loi. Par cet exemple, on voit aussi que c'est la conjonction d'une inefficacité institutionnelle et d'un prix hors équilibre qui conditionne l'existence de l'opportunité de profit sur le marché. La modification de la loi sur l'importation de blé étranger crée alors un changement dans lequel un entrepreneur politique peut percevoir une opportunité de profit de coordination. Il identifie la possibilité d'unir les producteurs de blé français contre le projet politique et crée les conditions d'un nouveau rapport de force en organisant un groupe d'intérêt qui n'a pris conscience de son unité que parce qu'un changement de la loi a été envisagé. L'entrepreneur politique peut négocier une politique de redistribution pour compenser les pertes induites par l'ouverture du marché du blé français. On peut en conclure que les profits de marché et les profits politiques sont encastrés les uns dans les autres.

La co-existence des espaces cognitifs et institutionnels ne signifie pas, néanmoins, que les entrepreneurs soient tous insérés de la même manière dans l'aire politique et sur le marché. Un entrepreneur, par exemple, qui agit sur un marché où les prix sont administrés et les transferts publics généralisés n'apprend pas les mêmes choses qu'un entrepreneur placé sur un marché non contraint, car l'intervention publique modifie la hiérarchie des prix relatifs et le contenu de l'information prix. Elle crée ainsi des occasions de purs profits et en empêche d'autres d'apparaître. Il est probable, pour cette raison, que les entrepreneurs qui appartiennent à des secteurs subventionnés vont être plus réceptifs aux opportunités de profit de prédation que les autres. C'est parce qu'ils savent déjà comment acquérir des fonds du gouvernement, maîtriser les techniques de lobbying, déterminer le moment propice pour demander un profit de prédation, proposer un pot-de-vin, etc. qu'ils sont capables d'identifier une opportunité de profit politique. Ils savent imaginer ce qui pourrait faire l'objet d'une mesure de politique publique, juger des moyens de la mettre en place et la réaliser au moment opportun.

On peut étendre ce raisonnement et soutenir que les fonctionnaires des administrations publiques seront eux aussi plus vigilants aux opportunités politiques que les salariés des entreprises privés parce qu'ils évoluent dans un espace cognitif différent. Le bureaucrate connaît bien les règles de fonctionnement de l'État et des pouvoirs politiques, mais perçoit moins clairement les règles du marché. Il sera prédisposé, pour cette raison, à devenir un entrepreneur politique parce qu'il sera le mieux placé pour identifier dans la formation d'un groupe d'intérêt, où la demande d'augmentation de salaire ou d'effectif, la possibilité de saisir un profit de coordi-

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

nation politique capable de faire aboutir les revendications de ses collègues. Cela peut expliquer la surreprésentation de la fonction publique dans les assemblées parlementaires et/ou la forte participation des fonctionnaires aux élections (HERAN, 1997).

Cette captivité des entrepreneurs à l'espace cognitif dans lequel ils évoluent peut aussi expliquer pourquoi les propriétaires des biens immobiliers vont être conduits à être généralement très vigilants aux opportunités de profit politique. Leurs biens sont, tout d'abord, l'objet de nombreuses réglementations. Leurs valeurs sont, pour cette raison, très dépendantes de l'action politique. Le marché contraint est ainsi le contexte dans lequel le propriétaire apprend à gérer son patrimoine. Les biens des propriétaires sont, ensuite, immobiles. Cette caractéristique rend les propriétaires captifs des décisions politiques, car la valeur de leurs biens dépend largement du dynamisme économique du territoire sur lequel ils sont localisés. Le prix d'un bien immobilier dépend de divers facteurs. Comme intrant le prix de la terre dépend du prix des extrants qu'elle permet de produire. Toute politique publique qui viendrait augmenter le prix des extrants favoriserait ainsi une augmentation du prix des intrants et un enrichissement des propriétaires. C'est, par exemple, le cas en agriculture où les aides agricoles européennes sont capitalisées dans le prix de la terre (FACCHINI, 1997). C'est aussi le cas pour le prix des biens immobiliers qui sont largement influencés par le niveau des services publics et des impôts locaux (DURANTON et THISSE, 1996). Un même phénomène de capitalisation fiscale incite les propriétaires à demander des politiques publiques aux effets favorables sur la valeur de leur capital. Les propriétaires fonciers et immobiliers développent, pour cette raison, une relation aux décisions politiques très différentes des propriétaires de valeurs mobilières qui peuvent beaucoup plus facilement s'échapper des effets défavorables d'une décision politique par la vente (*exit*). La dépendance des propriétaires aux décisions politiques leur donne une connaissance qui les rend capables d'identifier l'intérêt qu'ils pourraient tirer d'une décision politique. Ils n'interpréteront pas une information sur l'évolution des loyers, des prix des biens immobiliers ou de la réglementation de la même manière que les non-propriétaires. Le droit de propriété privée développe par conséquent un intérêt pour le développement local et conditionne l'identification d'opportunités politiques. Les propriétaires peuvent à la fois percevoir l'opportunité d'une libéralisation du marché (profit collectif), mais aussi d'une politique de développement local qui concentre les dépenses publiques sur la zone où se trouve leur patrimoine (profit de prédation). Les propriétaires seront, pour cette raison, comme les fonctionnaires généralement plus investis dans la politique que les non-propriétaires et plus enclins à identifier les gains privés qu'ils pourraient retirer d'une réforme institutionnelle.

C'est donc parce que les entrepreneurs évoluent dans des espaces cognitifs plus ou moins cloisonnés qu'ils sont capables d'identifier des profits politiques ou des profits de marché. C'est le mode d'insertion des entrepreneurs dans les différents espaces cognitifs et institutionnels existant qui les différencie et explique la dispersion de la connaissance. Le rapport au territoire joue, par conséquent, un rôle primordial dans l'identification de la nature des profits parce qu'il conditionne les processus d'apprentissage et de spécialisation des entrepreneurs. Il existe des milieux sociaux plus sensibles aux opportunités de profits politiques que d'autres, parce que

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

chaque milieu évolue dans un espace cognitif qui lui donne la possibilité ou non d'identifier un type particulier d'opportunité de profit. Une même information peut pour les uns être la source d'un profit potentiel alors que pour les autres elle sera inutile. L'entrepreneur est captif de son processus d'apprentissage et ce processus d'apprentissage est lui-même encastré dans un réseau social territorialisé. Cela ne signifie pas, cependant, que les hommes soient condamnés à ne jamais voir ce qu'ils ne sont pas préparés à voir, mais qu'il existe des prédispositions. Ce résultat permet d'envisager des tests empiriques sans faire de la théorie de la captivité une simple hypothèse.

Conclusion

La théorie de l'entrepreneur politique est un sous-produit de la théorie des processus de marché et une réussite pour l'école autrichienne qui a dépassé ses frontières disciplinaires et donné à la science politique une théorie pour penser les changements institutionnels hors équilibre. Comme dans sa relation avec les sciences de gestion l'école autrichienne inspire désormais plus les autres sciences sociales que les sciences économiques auquel elle est pourtant rattachée historiquement. L'avenir et la fécondité de l'école autrichienne semblent en ce sens dans un avenir proche assuré hors de son champ disciplinaire d'origine.

Outre ces considérations paradigmatiques, il est intéressant aussi de noter que la théorie de l'entrepreneur politique conduit à un certain nombre de prédictions de principe qui peuvent faire l'objet de travaux empiriques spécifiques. Trois d'entre elles peuvent être retenues. Il est probable, tout d'abord, que les pays riches favorisent le développement d'activité de recherche de profit de prédation par simple effet d'aubaine. Il est probable, ensuite, que la propriété favorise l'intérêt pour des politiques publiques susceptibles de favoriser le développement local et plus généralement le développement national. Il est probable, enfin, qu'un territoire où le nombre des fonctionnaires et le niveau des transferts publics sont élevés favorise le développement de l'entrepreneuriat politique, car les agents développent des compétences politiques qui les éloignent de la pratique des affaires. Le nombre des entrepreneurs sur le marché devrait être pour cette raison négativement corrélé avec le nombre des agents qui évolue plutôt dans un secteur public ou parapublic. Toutes ces prédictions peuvent faire l'objet d'un travail statistique et historique.

Bibliographie

ARON R., 1967, *Les étapes de la pensée sociologique*, coll. Tel, Gallimard, (chapitre sur Max Weber).

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

BENSON B., 1994, « Emerging from the Hobbesian Jungle: Might Takes and Makes Rights », *Constitutional Political Economy*, vol. 5, n° 2, p. 129-157.

BENSON B., 1999, « An Economic Theory of the Evolution of Governance and the Emergence of the State », *The Review of Austrian Economics*, 12, p. 131-160.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

BENSON B., 2002, « Regulatory Disequilibrium and Inefficiency: The Case of Interstate Trucking », *The Review of Austrian Economics*, 15, 2/3, 229-255.

BHAGWATI J.N., 1982, « Directly Unproductive Profit-seeking (DUP) Activities », *Journal of Political Economy*, 90, october, p. 988-1002.

BOETTKE P. et COYNE, 2003, « Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence? », *Advances in Austrian Economics*, 6, p. 67-88.

BUCHANAN J., 1980, « Rent Seeking and Profit Seeking », *in* BUCHANAN J., TOLLISON R.D. et TULLOCK G., *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, chapitre 1 College Station: Texas A&M University Press.

BUCHANAN J., 1990, « The Domain of Constitutional Economics », *Constitutional Political Economy*, vol. 1, n° 1, Winter, p. 1-18.

BUCHANAN J., 1993, « How can constitutions be designed so that politicians who seek to serve public interest can survive and prosper », *Constitutional Political Economy*, vol. 4, n° 1, p. 1-6.

CHOI Y.B., 1995, « The Entrepreneur: Schumpeter versus Kirzner », *in* BOETTKE P. et RIZZO M. (eds), *Advances in Austrian Economics*, vol. 2, part A, Greenwich, CT and London UK: JAI Press.

COATS R.M., DALTON T.R., 1992, « Entry Barriers in Politics and uncontested elections », *Journal of Public Economics*, 49, p. 75-90.

DEROSCHERS P., 2001, « Geographical Proximity and the Transmission of Tacit Knowledge », *The Review of Austrian Economics*, vol. 14, number 1, p. 25-46.

DILORENZO T.J., 1987, « Competition and Political Entrepreneurship: Austrian Insights into Public Choice Theory », *Review of Austrian Economics*, vol. 1, p. 59-71.

DILORENZO T.J., 1984, « The Domain of Rent-seeking behavior: Private or Public Choice », *International Review of Law and Economics*, December, p. 185-197.

DOUGLAS M., 2004, *Comment pensent les institutions* suivi de *Connaissance de soi* et *Il n'y a pas de don gratuit*, La Découverte, Poche, Sciences humaines et sociales 175, Paris, traduction française de *How Institutions Think*, Syracuse University Press, New York, 1986.

DUBY G., 1973, *Guerriers et paysans*, coll. Tel, Gallimard, Paris.

DURANTON G., THISSE J., 1996, « Le fédéralisme financier. Perspectives de microéconomie spatiale », *Revue économique*, vol. 47, n° 2 mars, p. 311-363.

ECKHARDT J.T., SHANE S.A., 2003, « Opportunities and Entrepreneurship », *Journal of Management*, 29, (3), p. 333-349.

FACCHINI F., 1997, « Politique agricole en France et prix de la terre », *Politiques et Management Public*, vol. 15, 4 déc., p. 27-46.

FACCHINI F., 2000, « Les effets de l'absence de prix monétaire sur la coordination politique », *Journal des Économistes et des Études Humaines*, vol. 10, n° 2/3, juin/septembre, p. 345-362.

FACCHINI F., 2002, « Complex Individualism and the Legitimacy of Absolute Property Right », *European Journal of Law and Economics*, vol. 10, n° 1, January.

FACCHINI F., 2003, « Globalisation et politiques de coopération internationale », *in* GUILLEMIN H., JORDA H. et POUCHOL M. (eds) *La démocratie et le marché. Économie et démocratie*, volume 2, L'Harmattan, coll. Économie et innovation, série Krisis, Innoval, Paris.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

FRANCOIS A., 2003, « The Political Entrepreneur and Coordination of the Political Process: A Market Process Perspective of the Political Market », *The Review of Austrian Economics*, 16, 2/3, p. 153-168.

FROLICH N., OPPENHEIMER J.A., 1971, *Political Leadership and Collective Goods*, Princeton, NJ, Princeton University Press.

GARTNER W.B., 1988, « Who is an entrepreneur? Is the wrong question », *American of Small Business*, 12, (4), p. 11- 32.

GUTTMAN J.M., 1982, « Can Political Entrepreneurs solve the free-rider problem? », *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 3, Issue 4, December, p. 357-366.

HARDIN R., 1982, *Collective action*, Washington D.C., Resources for the future.

HAYEK F., 1983, *Droit, législation et liberté*, PUF, Coll. Libre échange, Paris.

HERAN F., 1997, « Les intermitents du vote. Un bilan de la participation de 1995 à 1997 », *INSEE PREMIERE*, n° 546, septembre.

HOLCOMBE R.G., 2002, « Political Entrepreneurship and the Democratic Allocation of Economic Ressources », *The Review of Austrian Economics*, vol. 15, 2/3, p. 143-159.

HOLCOMBE R.G., 1991, « Barriers to Entry and Political Competition », *Journal of Theoretical Politics*, 3, p. 231-240.

HOLCOMBE R.G., 1994, *The Economics Foundations of Government*, New York University Press: New York.

IKEDA S., 2004, « Urban Interventionism and Local Knowledge », *The Review of Austrian Economics*, 17, 2/3, p. 247-264.

JONES P., 1978, « The Appeal of the Political Entrepreneur », *British Journal of Political Science*, 8, (4), p. 484-504.

JOUVENEL B., 1972, *Du Pouvoir*, coll. Pluriel, Hachette, Paris.

KIRZNER I., 1973, *Competition and Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago and London.

KUHNERT S., 2001, « An Evolutionary Theory of Collective Action: Schumpeterian Entrepreneurship for the Common Good », *Constitutional Political Economy*, 12, p. 13-29.

LITTLECHILD, 1981, « Misleading Calculations of the Social Costs of Monopoly Power », *The Economic Journal*, 91, (362), p. 348-363.

MINNITI M., 2000, « Entrepreneurship and network externalities », *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 57, p. 1-27.

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).

MITCHELL N., 1984, « Schumpeter and Public Choice. Part II: Democracy and the Demise of Capitalism: The Missing Chapter of Schumpeter », *Public Choice*, vol. 42, n° 2, p. 161-174.

OLSON M., 1965, *The Logic of collective action: Public goods and the theory of groups*, Cambridge, Harvard University Press, traduction française, 1978, *Logique de l'action collective*, collection sociologie, PUF, Paris.

ORTIZ D.R., 2000, « Duopoly versus Autonomy: How the Two-Party System Harms the Major Parties », *Columbia Law Review*, vol. 100, p. 753-774.

PATRIAT J. L. et PARODI C. (éd.), 1992, *L'hérédité en politique*, Paris, Economica, coll. Collectivités Territoriales.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin

PASOUR E.C., 1987, « Rent-seeking: Some conceptual Problems and Implications », *The Review of Austrian Economics*, vol. 1, p. 123-144.
PERRIN P., 2001, « Un apport autrichien à la théorie du territoire », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 2, p. 229-248.
RIKER W., 1986, *The Art of Political Manipulation*, New Haven, Yale University Press.
RODRICK D., 1998, « Why Do Open Economies Have Bigger Governments? », *Journal of Political Economy*, vol. 106, n° 5, p. 997-1032.
SCHMIDTCHEN D. et SCHMIDT-TRENZ J., 1990, « The Division of Labor is limited by the extent of the Law – A Constitutional Economics Approach to International Private Law », *Constitutional Political Economy*, vol. 1, n° 3, Fall, p. 49-71.
SCHNEIDER M., TESKE P., 1992, « Toward a Theory of the Political Entrepreneur: Evidence from Local Government », *American Journal of Political Science*, 86, (3), p. 737-747.
SCHUMPETER J.A., 1912-1934, *Théorie de l'évolution écononomique*, Dalloz, Paris (traduction française).
SHANE S., 2000, « Prior Knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities », *Organization Science*, 11, (4), p. 448-469.
SHEINGATE A.D., 2003, « Political Entrepreneurship, Institutional Change, and American Political Development », *Studies in American Political Development*, 17, Fall, p. 185-203.
WAGNER R.E., 1966, « Pressure Groups and Political Entrepreneurs: A Review Article », *Public Choice*, 1, p. 161-170.
WOHLGEMUTH M., 2000, « Political Entrepreneurship and bidding for political Monopoly », *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 10, p. 273-295.
WOHLGEMUTH M., 2002, « Evolutionary Approach to Politics », *Kyklos*, vol. 55, fasc. 2, p. 223-246.

Notes

1 - Ce constat a été fait par RODRICK (1998) après CAMERON sur la base d'une corrélation positive et significative (sur la période 1990 – 1992 et sur les 23 pays de l'OCDE) entre le degré d'ouverture des économies et la part des dépenses publiques dans la PIB. CAMERON soutenait que le meilleur moyen de prédire l'augmentation de la pression fiscale entre 1960 et 1975 dans les 18 pays de l'OCDE était de prendre la variation de degré d'ouverture de l'économie nationale c'est-à-dire la part des exportations et des importations dans le PNB. Il expliquait cette relation par l'enchaînement suivant. L'ouverture d'une économie favorise la concentration industrielle. Cette concentration induit un fort taux de syndicalisation et une modification de l'équilibre politico-économique en faveur des salariés. Les politiques publiques de transferts de revenus, sécurité sociale, assurance chômage etc. en découlent. RODRICK doute du rôle des syndicats. Il explique ces relations par l'augmentation des risques induits par le libre échange. L'ouverture intensifie la concurrence et limite les situations de monopoles spatiaux. Elle conduit les salariés – électeurs à demander plus d'assurance sociale et les élus à offrir ce type de politique. La théorie de l'entrepreneur politique conduit à un autre type d'explication qui a l'intérêt de ne pas faire d'hypothèse sur la perception des risques qui est par nature subjective. L'association risque – libre échange est douteuse parce qu'aucun individu perçoit les risques de la même manière.
2 - Voir le travail, par exemple, de SADOULET E. (1992), « Labor-service tenancy contracts in a latin american context », *American Economic Review*, 82, 1031-1042.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - - 86.246.22.144 - 29/01/2016 18h58. © Armand Colin