



**LES CAHIERS
DE RECHERCHE**

NOVEMBRE 2016

ENTREPRENEURIAT ET LIBERTÉ ÉCONOMIQUE UNE ANALYSE DES ÉTUDES EMPIRIQUES

Par Mathieu Bédard



910, rue Peel, bureau 600
Montréal (Québec)
H3C 2H8, Canada

Téléphone : 514-273-0969
Télécopieur : 514-273-2581
Site Web : www.iedm.org

L'Institut économique de Montréal (IEDM) est un organisme de recherche et d'éducation indépendant, non partisan et sans but lucratif. Par ses études et ses conférences, l'IEDM alimente les débats sur les politiques publiques au Québec et partout au Canada en proposant des réformes créatrices de richesse et fondées sur des mécanismes de marché. Il n'accepte aucun financement gouvernemental.

Les opinions émises dans cette publication ne représentent pas nécessairement celles de l'IEDM ou des membres de son conseil d'administration. La présente publication n'implique aucunement que l'IEDM ou des membres de son conseil d'administration souhaitent l'adoption ou le rejet d'un projet de loi, quel qu'il soit.

Reproduction autorisée à des fins éducatives et non commerciales à condition de mentionner la source.

©2016 Institut économique de Montréal
ISBN 978-2-922687-67-5

Dépôt légal : 4^e trimestre 2016
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada
Imprimé au Canada

Mathieu Bédard

Entrepreneuriat et liberté économique

Une analyse des études empiriques

Institut économique de Montréal

•
Novembre 2016



IEDM

Des idées
pour une société
plus prospère

TABLE DES MATIÈRES

POINTS SAILLANTS.....	5
INTRODUCTION	7
CHAPITRE 1 - LES DÉFINITIONS ET MESURES DE L'ENTREPRENEURIAT	9
CHAPITRE 2 - LA DÉFINITION ET LES MESURES DE LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE.....	19
CHAPITRE 3 - LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE EXPLIQUE-T-ELLE LES VARIATIONS DANS LE NIVEAU D'ENTREPRENEURIAT?	29
CONCLUSION	39
À PROPOS DE L'AUTEUR	41

POINTS SAILLANTS

L'entrepreneuriat est l'un des principaux moteurs de l'économie. Les entrepreneurs investissent, créent des emplois et contribuent à augmenter le niveau de vie de tous. Ce *Cahier de recherche* s'intéresse au lien empirique entre l'entrepreneuriat et la liberté économique. S'il existe une corrélation positive entre ces deux variables, les politiques publiques visant à soutenir la création d'entreprises doivent en tenir compte.

Chapitre 1 Les définitions et mesures de l'entrepreneuriat

- Les entrepreneurs sont essentiels à l'activité économique. Ce sont eux qui identifient de nouveaux moyens de résoudre le problème économique (quoi produire, pour qui produire, comment produire).
- Selon l'une des principales théories de l'entrepreneuriat, l'entrepreneur est une source de changement économique et ce changement est gage d'instabilité. En innovant, l'entrepreneur chamboule l'ordre établi et oblige les autres entreprises à s'adapter.
- Une deuxième théorie est celle de la « vigilance », qui peut être qualifiée d'approche dominante aujourd'hui en sciences de la gestion et, dans une moindre mesure, en économie. L'entrepreneuriat est une attitude de vigilance face aux opportunités de profits non réalisées.
- Selon une troisième théorie, l'habileté des entrepreneurs résiderait dans le fait d'avoir un bon jugement pour prendre des décisions malgré l'incertitude à laquelle doit faire face toute entreprise, ou tout projet économique.
- Certaines institutions orientent l'entrepreneuriat vers des activités productives, mais si de mauvaises institutions guident les entrepreneurs, ceux-ci peuvent devenir les agents de la stagnation et du recul économique, plutôt que les agents de la croissance et du progrès.
- Ni les entrepreneurs productifs, ni les improductifs, ne sont uniquement guidés par les institutions; ils peuvent aussi chercher à éviter les contraintes institutionnelles, ou même à altérer les institutions.
- Que l'entrepreneuriat soit un concept plus abstrait que le simple fait d'être un chef d'entreprise et qu'il

existe plusieurs conceptions et types d'entrepreneuriat ne signifie pas qu'il est impossible de le mesurer. Cela signifie simplement qu'il doit parfois être observé au moyen de données indirectes.

Chapitre 2 La définition et les mesures de la liberté économique

- La liberté économique, comme l'entrepreneuriat, est un concept relativement abstrait qu'on ne peut pas mesurer directement. On doit chercher à mesurer les éléments qui la composent, c'est-à-dire les institutions.
- Le rapport *Economic Freedom of the World* divise la liberté économique en cinq composantes : la taille de l'État, le système juridique et les droits de propriétés, la qualité du système monétaire, la liberté du commerce international et la réglementation.
- La première composante, la taille de l'État, vise à évaluer dans quelle mesure c'est le processus politique plutôt que le marché qui détermine l'affectation des ressources et la production des biens et services.
- La seconde composante, le système juridique et les droits de propriété privée, vise à évaluer la protection des personnes et de leurs biens légitimement acquis, un élément central de la liberté économique et d'une société civile.
- La troisième composante étudie si la monnaie et le système monétaire sont sains. En particulier, l'inflation diminue la liberté économique puisqu'elle rend le calcul économique à long terme plus difficile.
- La quatrième composante, la liberté du commerce international, mesure les droits de douane, les quotas, les restrictions administratives cachées, les contrôles sur les taux de change et les limites sur les mouvements de capitaux.
- La cinquième composante étudie la réglementation du crédit, du travail, et des affaires qui empêche les entreprises et les individus de faire des choix qu'ils auraient faits autrement.
- Un classement qui s'apparente très fortement au rapport *Economic Freedom of the World* est le rapport *Economic Freedom of North America*, qui classe les États et les provinces. L'Alberta se détache

comme étant clairement la province avec la plus grande liberté économique au Canada, et le Québec est en queue de peloton avec une note nettement inférieure à toutes les autres provinces.

- Un niveau de détail supplémentaire est maintenant disponible aux États-Unis grâce à *An Economic Freedom Index for U.S. Metropolitan Areas*, qui note les grandes régions métropolitaines américaines selon leur liberté économique.

d'entreprises dans le secteur des affaires et du commerce et moins dans les secteurs directement liés à la recherche de privilèges politiques.

Chapitre 3

La liberté économique explique-t-elle les variations dans le niveau d'entrepreneuriat?

- Le lien entre liberté économique et création d'entreprises, au niveau international, est assez évident. Un simple coup d'œil aux données brutes confirme la relation étroite qui existe entre ces deux variables.
- Trois études principales se penchent sur ce lien au niveau des pays, confirmant l'effet positif de diverses composantes de la liberté économique sur l'entrepreneuriat. Des différences dans les sources et les méthodologies expliquent pourquoi les trois études n'arrivent pas exactement aux mêmes conclusions.
- D'autres études s'intéressent aux différences entre les États américains et confirment l'effet positif de la liberté économique sur l'entrepreneuriat à ce niveau.
- Une étude au niveau métropolitain aux États-Unis observe que lorsque la liberté économique augmente dans une zone métropolitaine, il y a plus de créations d'entreprises dans celle-ci et dans les zones avoisinantes.
- Bien qu'il n'existe, à notre connaissance, aucune étude économétrique qui vérifie si la liberté économique peut expliquer les différences dans le nombre d'entreprises créées dans les provinces canadiennes, une analyse des données brutes fait apparaître une tendance claire associant une plus grande liberté économique à un plus fort taux de création d'entreprises.
- Quant à la qualité de l'entrepreneuriat, trois études confirment que la liberté économique peut réorienter l'entrepreneuriat d'activités improductives vers des activités productives. Lorsqu'il y a plus de liberté économique, les entrepreneurs fondent plus

INTRODUCTION

L'entrepreneuriat est l'un des principaux moteurs de l'économie. Le travail des entrepreneurs est de s'assurer que l'offre répond à la demande, mais aussi de rendre les innovations disponibles aux consommateurs. Ce faisant, ils investissent, créent des emplois et contribuent à l'augmentation du niveau de vie de tous.

Conscients de l'importance de favoriser cet entrepreneuriat afin de stimuler l'activité économique, plusieurs gouvernements ont mis en place des programmes d'aide qui prennent diverses formes. Parmi ceux-ci, on retrouve par exemple des programmes d'éducation et de formation à l'entrepreneuriat, un appui financier aux incubateurs d'entreprises ou encore des subventions et prêts garantis aux jeunes entrepreneurs. Il n'est toutefois pas clair que ces interventions étatiques influencent de façon notable le niveau d'entrepreneuriat au sein d'une société. Certaines ne font que déplacer les entrepreneurs, qui lancent d'autres types d'entreprise pour avoir droit à ces programmes¹.

« La taille de l'État, la lourdeur des impôts, les droits de propriétés, la monnaie, l'ouverture au commerce international, ainsi que la réglementation économique ont tous un effet sur la création d'entreprise. »

Au contraire, les divers facteurs qui correspondent à la liberté économiques jouent un rôle beaucoup plus important. La taille de l'État, la lourdeur des impôts, les droits de propriétés, la monnaie, l'ouverture au commerce international, ainsi que la réglementation économique ont tous un effet sur la création d'entreprise. Ces facteurs correspondent à ce que la science économique appelle les institutions, c'est-à-dire les règles du jeu économique.

Ce *Cahier de recherche* s'intéresse au lien entre l'entrepreneuriat et la liberté économique d'un point de vue empirique. Dans le premier chapitre, nous allons définir ce qu'est l'entrepreneuriat et analyser certains indicateurs utilisés pour mesurer ce phénomène. Dans le second chapitre, nous allons définir ce qu'est la liberté économique, puis présenter certains indices mesurant la liberté économique dans le monde et en Amérique du Nord. Enfin, dans le dernier chapitre, nous passerons en revue les études qui établissent le lien entre liberté économique et entrepreneuriat.

1. Wenli Li, « Entrepreneurship and Government Subsidies: A General Equilibrium Analysis », *Journal of Economic Dynamics & Control*, vol. 26, no 11, septembre 2002, p. 1815-1844. Cet auteur trouve même que le niveau total d'activité entrepreneuriale est réduit par les programmes d'aide à l'obtention de prêts. De plus, l'activité entrepreneuriale attire le capital de risque, mais l'inverse n'est pas vrai, selon Steven F. Kreft et Russell S. Sobel, « Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Freedom », *Cato Journal*, vol. 25, no 3, automne 2005, p. 595-616. Une autre étude note que l'effet des mesures fiscales pour encourager l'entrepreneuriat aux États-Unis a été négligeable : Donald Bruce et Mohammed Mohsin, « Tax Policy and Entrepreneurship: New Time Series Evidence », *Small Business Economics*, vol. 26, no 5, juin 2006, p. 409-425.

CHAPITRE 1

Les définitions et mesures de l'entrepreneuriat

Les entrepreneurs sont essentiels à l'activité économique. C'est par leurs décisions que les biens et services sont produits et donc que l'offre satisfait la demande². Mais l'entrepreneur est aussi la figure qui permet à l'économie d'aller au-delà de la simple mécanique de l'offre et la demande. C'est lui qui identifie de nouveaux moyens de résoudre le problème économique (quoi produire, pour qui produire, comment produire).

La recherche a historiquement visé à définir l'entrepreneur par ses capacités. Cette approche revient à dire que la définition de l'entrepreneuriat, son essence même, consiste en certaines capacités qu'ont les entrepreneurs. Dans un certain sens, les entrepreneurs ne sont pas des individus comme les autres. C'est une approche qui a été vivement critiquée à cause de la difficulté à identifier les habiletés particulières des entrepreneurs, ou les traits de personnalité qui leur seraient particuliers³. Ce paradigme ayant été incapable d'identifier des traits qui soient universels, ou même fréquents, la recherche économique s'oriente aujourd'hui plutôt vers la définition de l'entrepreneuriat comme une activité, et de l'entrepreneur comme celui qui se livre à cette activité.

Ce type de définition suppose que l'entrepreneur n'est pas un type de personne. L'analyse économique de l'entrepreneuriat ne fait par exemple pas référence directement au chef d'entreprise. L'entrepreneuriat y est plutôt une sorte d'activité, définie par les concepts qui seront énumérés dans la prochaine section. On pourrait même

définir l'entrepreneuriat comme une certaine attitude, voire un état d'esprit. En ce sens, l'entrepreneur n'est pas forcément créateur d'entreprise, il peut en être le gérant, ou même dans certains cas quelqu'un qui n'y a pas de responsabilité, mais agit de façon novatrice en lançant des projets à l'interne⁴.

Trois théories de l'entrepreneuriat se détachent comme étant dominantes. Elles ne doivent pas nécessairement être vues comme concurrentes, ou mutuellement exclusives, mais plutôt comme complémentaires.

Les différentes conceptions de l'entrepreneuriat

A) L'entrepreneuriat en tant qu'innovation

L'une des principales théories de l'entrepreneuriat l'associe à l'innovation : l'entrepreneur introduit de nouveaux produits ou de nouvelles méthodes de production, ou bien il crée de nouveaux marchés, de nouvelles matières premières, ou de nouvelles combinaisons d'intrants.

« On pourrait définir l'entrepreneuriat comme une certaine attitude, voire un état d'esprit. L'entrepreneur n'est pas forcément créateur d'entreprise. »

Selon cette théorie, l'entrepreneur est une source de changement économique et ce changement est gage d'instabilité. En innovant, l'entrepreneur chamboule l'ordre établi et oblige les autres entreprises à s'adapter. Grâce à l'avantage concurrentiel de l'innovation, l'entrepreneur transforme la structure de marché qui était jusque-là stable et mature. Joseph Schumpeter, à qui l'on doit cette vision de l'entrepreneuriat, donna le nom de « destruction créatrice » à ce processus : il détruit l'ancien ordre établi pour donner lieu au progrès technique et à la croissance, ce qui pousse l'économie à trouver un nouvel équilibre⁵.

Il existe beaucoup d'exemples de ce type d'entrepreneuriat et de « destruction créatrice ». La voiture a été une innovation de ce genre. Il est estimé qu'en 1900, il

2. La définition de la science économique la plus abondamment utilisée est malheureusement silencieuse à son égard. Il n'y a en effet pas de place pour l'entrepreneur si la science économique n'est que « la science qui étudie le comportement humain en tant que relation entre les fins et les moyens rares à usage alternatif », comme le prétend Lionel Robbins dans *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2e éd., Macmillan and Co., 1935, p. 16. Si le cadre de référence est l'équilibre, comme c'est par exemple le cas en microéconomie, il n'y a par définition aucune opportunité de profit qui n'ait pas encore été saisie et l'esprit d'entreprise n'a aucun rôle à jouer, comme l'explique Israel Kirzner dans « Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach », *Journal of Economic Literature*, vol. 35, no 1, mars 1997, p. 69.

3. William B. Gartner, « 'Who Is an Entrepreneur?' Is the Wrong Question », *American Journal of Small Business*, vol. 12, no 4, 1988, p. 11-32; James W. Carland, Frank Hoy et Jo Ann C. Carland, « "Who Is an Entrepreneur?" Is a Question Worth Asking », *American Journal of Small Business*, vol. 12, no 4, 1988, p. 33-39; Brian McKenzie, Steve D. Ugbah et Norman Smothers, « "Who Is an Entrepreneur?" Is It Still the Wrong Question? », *Academy of Entrepreneurship Journal*, vol. 13, no 1, 2007, p. 23-44.

4. Dans certains cas on parle alors d'*intrapreneur*, le préfixe « intra » soulignant le fait que la personne entreprend à l'intérieur même d'une entreprise.

5. Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, 1934; Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper Perennial, 1948.

Tableau 1-1

La « destruction créatrice » et l'effet sur l'emploi			
NOUVEAU PRODUIT	MÉTIER NÉCESSAIRES	PRODUITS REMPLACÉS	MÉTIER REMPLACÉS
Automobile	<ul style="list-style-type: none"> • Assembleurs • Concepteurs • Constructeurs de routes • Pétrochimistes • Mécaniciens • Chauffeurs de camions 	<ul style="list-style-type: none"> • Calèche • Train 	<ul style="list-style-type: none"> • Forgerons • Bourreliers • Harnacheurs • Conducteurs d'attelage • Cheminots
Avion	<ul style="list-style-type: none"> • Pilotes • Mécaniciens • Agents de bord • Agents de voyage 	<ul style="list-style-type: none"> • Train • Paquebot 	<ul style="list-style-type: none"> • Cheminots • Matelots
Plastique	<ul style="list-style-type: none"> • Pétrochimistes 	<ul style="list-style-type: none"> • Acier • Aluminium • Tonneaux • Poterie • Verre 	<ul style="list-style-type: none"> • Mineurs • Fondeurs • Métallurgistes • Tonneliers • Potiers • Charbonniers
Ordinateur	<ul style="list-style-type: none"> • Programmeurs • Ingénieurs informatique • Ingénieurs électroniques • Ingénieurs logiciels 	<ul style="list-style-type: none"> • Calculatrice mécanique • Règles à calcul • Bouliers • Papier • Classeurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Assembleurs • Commis • Ferblantiers • Bûcherons

Source : W. Michael Cox et Richard Alm, « Creative Destruction », dans David R. Henderson (dir.), *The Concise Encyclopedia of Economics*, Liberty Fund, 2008.

existait 109 000 fabricants de calèches et de harnachements aux États-Unis, et qu'en 1910 il existait 238 000 forgerons⁶. Ces emplois sont devenus obsolètes lorsque la voiture, le camion et l'avion ont remplacé les calèches et chevaux comme moyens de déplacement. Toutefois, les innovations ont à leur tour créé des emplois liés à ces nouvelles technologies ou ailleurs dans l'économie.

Le Tableau 1-1 donne quelques exemples des effets de la destruction créatrice sur l'emploi : les métiers devenus obsolètes sont remplacés par de nouveaux métiers. Les travailleurs déplacés vont alors satisfaire d'autres demandes des consommateurs.

La pertinence actuelle de cette approche à l'entrepreneuriat est confirmée par une littérature scientifique riche, plaçant l'innovation au centre du développement économique et de la croissance⁷.

« Grâce à l'avantage concurrentiel de l'innovation, l'entrepreneur transforme la structure de marché qui était jusque-là stable et mature. »

7. Pour ne donner que deux exemples d'une littérature importante sur l'innovation où l'entrepreneur passe malheureusement parfois en second, comme un phénomène sous-jacent à la discussion, voir Daron Acemoglu, Gino Gancia et Fabrizio Zilibotti, « Competing Engines of Growth: Innovation and Standardization », *Journal of Economic Theory*, vol. 147, no 2, 2012, p. 570-601; Philippe Aghion et Peter Howitt, « A Model of Growth Through Creative Destruction », *Econometrica*, vol. 60, no 2, 1992, p. 323-351.

6. W. Michael Cox et Richard Alm, « Creative Destruction », dans David R. Henderson (dir.), *The Concise Encyclopedia of Economics*, Liberty Fund, 2008.

B) L'entrepreneuriat en tant que « vigilance »

Une autre vision est celle de la « vigilance », qui peut être qualifiée d'approche dominante aujourd'hui en sciences de la gestion et, dans une moindre mesure, en économie. L'entrepreneuriat est une attitude de vigilance face aux opportunités de profits non réalisées⁸.

Dans cette approche de l'entrepreneuriat, les innovations entrepreneuriales sont dans bien des cas de l'arbitrage, mais aussi des innovations marginales, améliorant légèrement des produits déjà existants. L'entrepreneur type est donc une figure bien plus banale que, par exemple, Steve Jobs ou Bill Gates, bien que ces derniers doivent aussi être considérés comme des entrepreneurs. L'invention de l'enveloppe à fenêtre, ou du crayon à mine par exemple, est autant un exemple d'entrepreneuriat que l'est l'invention de l'iPhone ou de Windows.

« Les innovations entrepreneuriales sont dans bien des cas de l'arbitrage, mais aussi des innovations marginales, améliorant légèrement des produits déjà existants. »

Les opportunités entrepreneuriales sont des erreurs et des imperfections sur le marché. Il peut notamment s'agir d'une erreur de prix ou d'une source d'approvisionnement qui n'a pas encore été exploitée. Une erreur de prix, par exemple, peut-être une incohérence entre les prix dans deux endroits géographiques. Dans un premier temps, l'entrepreneur « vigilant » identifie cette erreur, dans le fait qu'un bien est vendu à un prix faible dans un endroit et un prix fort dans un autre. Dans un second temps, il va utiliser cette information pour agir et saisir l'opportunité entrepreneuriale. Dans cet exemple, il achèterait là où les prix sont faibles, pour vendre là où les prix sont élevés. À terme, cet arbitrage aura pour effet d'égaliser les prix entre les deux endroits.

L'entrepreneuriat est caractérisé par cette vigilance, mais aussi par l'action de l'entrepreneur qui propose

une solution à un problème. Il ne suffit pas en effet de porter attention aux opportunités de profit, encore faut-il que ces opportunités soient saisies.

Cette recherche du profit et le fait de tenter de saisir les opportunités entrepreneuriales font de l'entrepreneuriat, selon cette approche, une force résolument équilibrante, contrairement à l'entrepreneuriat « innovateur » vu précédemment. L'entrepreneur aperçoit ce qui peut être comparé à des pénuries ou des surplus économiques et va, par son action, pousser l'économie vers une situation d'équilibre où toutes les opportunités sont saisies. Toutefois, puisque le monde change et évolue constamment, cet état final où toutes les opportunités de profit auraient été saisies n'est jamais atteint.

La Figure 1-1 compare ces deux types d'entrepreneuriat. Leur rôle diffère en deux endroits, soit l'origine du phénomène, qui est la recherche et le développement dans un cas et la « vigilance » dans l'autre, et à propos de l'effet de l'entrepreneuriat, qui est une force perturbatrice dans le premier cas et stabilisatrice dans le second.

C) L'entrepreneuriat en tant que « jugement »

Une définition populaire de l'entrepreneuriat fait appel au risque. L'entrepreneur est celui qui prend le risque final. Bien qu'on trouve relativement peu cette définition dans la littérature économique, une autre version peut s'y apparenter.

Une vision de l'entrepreneuriat qui est promue par certains chercheurs est l'entrepreneuriat en tant qu'un trait de personnalité qu'ont les entrepreneurs, qui consiste en une capacité de faire de bons choix dans des conditions d'incertitude radicale⁹. Dans ce cas-ci, les entrepreneurs ont l'habileté de prendre de bonnes décisions dans un monde radicalement incertain.

Pour saisir ce qu'est l'incertitude radicale, il faut comprendre la distinction que fait l'économiste Frank Knight entre l'incertitude et le risque¹⁰.

Dans une situation de risque, l'avenir est inconnu, mais il est possible de dresser des probabilités que différents événements se produisent. L'actuariat, par exemple, consiste à calculer ces probabilités pour que les assureurs

8. Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, 1973; Israel M. Kirzner, « Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach », *Journal of Economic Literature*, vol. 35, no 1, mars 1997, p. 60-85; Peter J. Boettke et Christopher J. Coyne, « Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence? », in Roger Koppl, Jack Birner et Peter Kurrild-Klitgaard (dir.), *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*, *Advances in Austrian Economics* vol. 6, Emerald Group Publishing, 2003, p. 67-87.

9. Nicolai J. Foss et Peter G. Klein, « Entrepreneurship and the Theory of the Firm: Any Gains from Trade? », dans Sharon A. Alvarez, Rajshree R. Agarwal, et Olav Sorenson (dir.), *Handbook of Entrepreneurship Research: Disciplinary Perspectives*, Springer, 2005; Nicolai J. Foss et Peter G. Klein, *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*, Cambridge University Press, 2012.

10. Frank Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, University of Chicago Press, 1921.

Figure 1-1



puissent être capables d'établir un prix pour les assurances qu'ils vendent.

« L'habileté des entrepreneurs résiderait selon cette théorie dans le fait d'avoir un bon jugement pour prendre des décisions malgré l'incertitude à laquelle doit faire face toute entreprise, ou tout projet économique. »

Dans une situation d'incertitude, non seulement les résultats finaux sont-ils inconnus, mais il est impossible de dresser des probabilités à cause de notre connaissance trop partielle du phénomène. On parle alors parfois, pour accentuer la difficulté de prévoir l'issue du phénomène, d'incertitude radicale, non probabilisable, ou

« knightienne ». Par exemple, lorsqu'un entrepreneur se lance en affaires il est très difficile d'établir des probabilités à propos de son succès ou son échec. Ce calcul dépend de trop de variables, qui résultent des décisions de milliers de personnes, que nous n'avons tout simplement aucun moyen de mesurer¹¹.

L'habileté des entrepreneurs résiderait selon cette théorie dans le fait d'avoir un bon jugement pour prendre des décisions malgré l'incertitude à laquelle doit faire face toute entreprise, ou tout projet économique. Ce bon jugement permettrait d'avoir de bonnes intuitions, par exemple en ce qui a trait à la quantité d'incertitude à laquelle il est raisonnable de s'exposer.

11. Richard N. Langlois et Metin M. Cosgel, « Frank Knight on Risk, Uncertainty, and the Firm: A New Interpretation », *Economic Inquiry*, vol. 31, no 3, juillet 1993, p. 456-465; Roger Koppl, « Computable Entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 32, no 5, septembre 2008, p. 919-926.

Lorsque Steve Jobs a fait le pari que des téléphones intelligents à écran tactile coûtant plusieurs centaines de dollars deviendraient l'avenir de la télécommunication, une partie de ce pari était calculé et probabilisable. On peut par exemple croire qu'Apple connaissait les tendances quant au revenu disponible des Américains, ainsi que les technologies en voie d'être à leur disposition sur le marché. Mais une autre partie immense de ce pari faisait appel à l'intuition de Steve Jobs : comment savoir si le produit final allait plaire aux consommateurs? C'est ce « jugement », qui ne peut s'appuyer sur des statistiques puisqu'il s'agit d'incertitude « radicale », qui caractérise les entrepreneurs dans cette branche de la théorie.

Il existe donc trois grandes conceptions économique de l'entrepreneur. Il est important de noter que ces explications ne sont pas nécessairement contradictoires, ou même mutuellement exclusives. On doit les comprendre comme étant complémentaires, ne faisant que souligner l'importance de différentes notions ou phénomènes présent dans le libre marché¹².

Les différents types d'entrepreneuriat productif et improductif

La fibre entrepreneuriale est, semble-t-il, une constante anthropologique. Peu importe la civilisation à laquelle on s'intéresse, peu importe la partie du monde étudiée, on retrouve toujours ces activités mêlant innovation, incertitude et résolution d'un problème. Toutefois, celles-ci s'orientent parfois vers d'autres types d'organisations. En effet, les entrepreneurs sont partout et pas seulement à la tête des entreprises. Selon cette conception, l'entrepreneuriat est orienté par l'environnement institutionnel dans lequel se trouve l'entrepreneur. Les institutions influencent les gains associés à différents types d'activités.

Par institution, on entend les différentes règles du « jeu » économique. Certaines de ces règles sont formelles et d'autres sont informelles. Les institutions formelles sont par exemple les règles codifiées telles que les lois et les règlements, alors que les institutions informelles sont la culture, les mœurs, les conventions.

Certaines institutions rendent profitable le fait d'opérer une entreprise privée qui répond aux besoins de sa clientèle. Il s'agit des institutions qui orientent l'entrepreneuriat vers des activités productives. Un autre type d'entrepreneuriat qui peut être productif est par exemple

celui qui s'exerce dans des organisations à but non lucratif, lorsque celles-ci sont bien gérées et répondent à un véritable besoin.

Dans un contexte où de mauvaises institutions guident les entrepreneurs, ceux-ci peuvent devenir les agents de la stagnation et du recul économique, plutôt que les agents de la croissance et du progrès. Cela peut se produire lorsque l'activité entrepreneuriale s'oriente vers la recherche de subventions et de privilèges octroyés par le gouvernement.

« Peu importe la civilisation à laquelle on s'intéresse, peu importe la partie du monde étudiée, on retrouve toujours ces activités mêlant innovation, incertitude et résolution d'un problème. »

Ces types d'entrepreneuriat productif et improductif ne sont pas uniquement guidés par les institutions. Les entrepreneurs peuvent aussi chercher à éviter les contraintes institutionnelles, ou même à altérer les institutions. Il existe donc une différence entre entreprendre au sein des institutions existantes, en les respectant, et entreprendre pour avoir une influence sur les institutions, pour les modifier. Le Tableau 1-2 récapitule les différents types d'entrepreneuriat et donne des exemples de comportements qui les caractérisent.

L'une des institutions les plus fondamentales qui orientent les décisions des entrepreneurs est la propriété privée¹³. La propriété privée permet l'échange marchand, ce qui donne lieu à la formation de prix. Les prix, à leur tour, parce qu'ils fournissent une information importante, permettent le calcul économique. C'est ce calcul économique, et l'information quant aux pertes et aux profits éventuels, qui permettent aux entrepreneurs productifs de planifier et construire leur entreprise.

À l'inverse, certaines entreprises s'adonnent à la « recherche de rente ». Il y a recherche de rente lorsqu'on cherche à obtenir un privilège politique ou une subvention pour s'enrichir, plutôt qu'en contribuant à la société par l'activité économique marchande. La recherche de rente est néfaste pour l'économie puisqu'au-delà du simple coût pour les contribuables, elle introduit des distorsions qui mènent à du gaspillage en récompensant les entreprises qui sont près du pouvoir, ou dont les efforts

12. Israel M. Kirzner, « Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur », *Review of Austrian Economics*, vol. 11, no 1, janvier 1999, p. 5-17.

13. Le prochain chapitre se concentre sur les institutions et donne plusieurs autres exemples d'institutions et de la façon dont elles influencent l'entrepreneuriat.

Tableau 1-2

L'entrepreneuriat productif et improductif			
	RESPECTER LES INSTITUTIONS	ÉVITER LES INSTITUTIONS	ALTÉRER LES INSTITUTIONS
Productif	Créer une entreprise à l'intérieur du cadre légal.	Contourner le manque de flexibilité de la réglementation bancaire en proposant des services de transferts de fonds sur Internet.	Fournir un nouveau bien public local, par exemple en mettant sur pied une société de sécurité privée.
Improductif ou destructif	Intenter des poursuites abusives contre ses concurrents pour obtenir une part de leurs profits.	Corrompre un fonctionnaire pour obtenir un contrat public	Faire du lobbying pour obtenir une réglementation qui avantage son entreprise au détriment des autres.

de lobbying sont bien organisés, au détriment des autres entreprises. Les ressources de la société sont alors orientées indûment vers des projets qui ne produisent pas de richesse et qui ne sont rémunérateurs que grâce à l'intervention des autorités politiques.

Le profit, lorsqu'il résulte d'un processus d'échange marchand, est un signal indiquant que la clientèle de l'entreprise a été satisfaite et que l'entreprise a été gérée de façon convenable. En revanche, les profits issus du processus politique sont dissociés de la satisfaction du consommateur. Par conséquent, les entrepreneurs qui consacrent leur temps et leurs efforts à faire du lobbying ne développent pas autant les capacités de leurs entreprises à satisfaire les consommateurs.

Mesurer l'entrepreneuriat

Que l'entrepreneuriat soit un concept plus abstrait que le simple fait d'être un chef d'entreprise et qu'il existe plusieurs conceptions et types d'entrepreneuriat ne signifie pas qu'il est impossible de le mesurer. Cela signifie simplement qu'il doit parfois être observé au moyen de données indirectes.

Il y a essentiellement deux façons de mesurer le niveau d'entrepreneuriat au sein d'une société. La première est par les sondages et enquêtes, comme le fait le rapport *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, publié annuellement, qui mesure à la fois la proportion de la population en âge de travailler sur le point de créer une

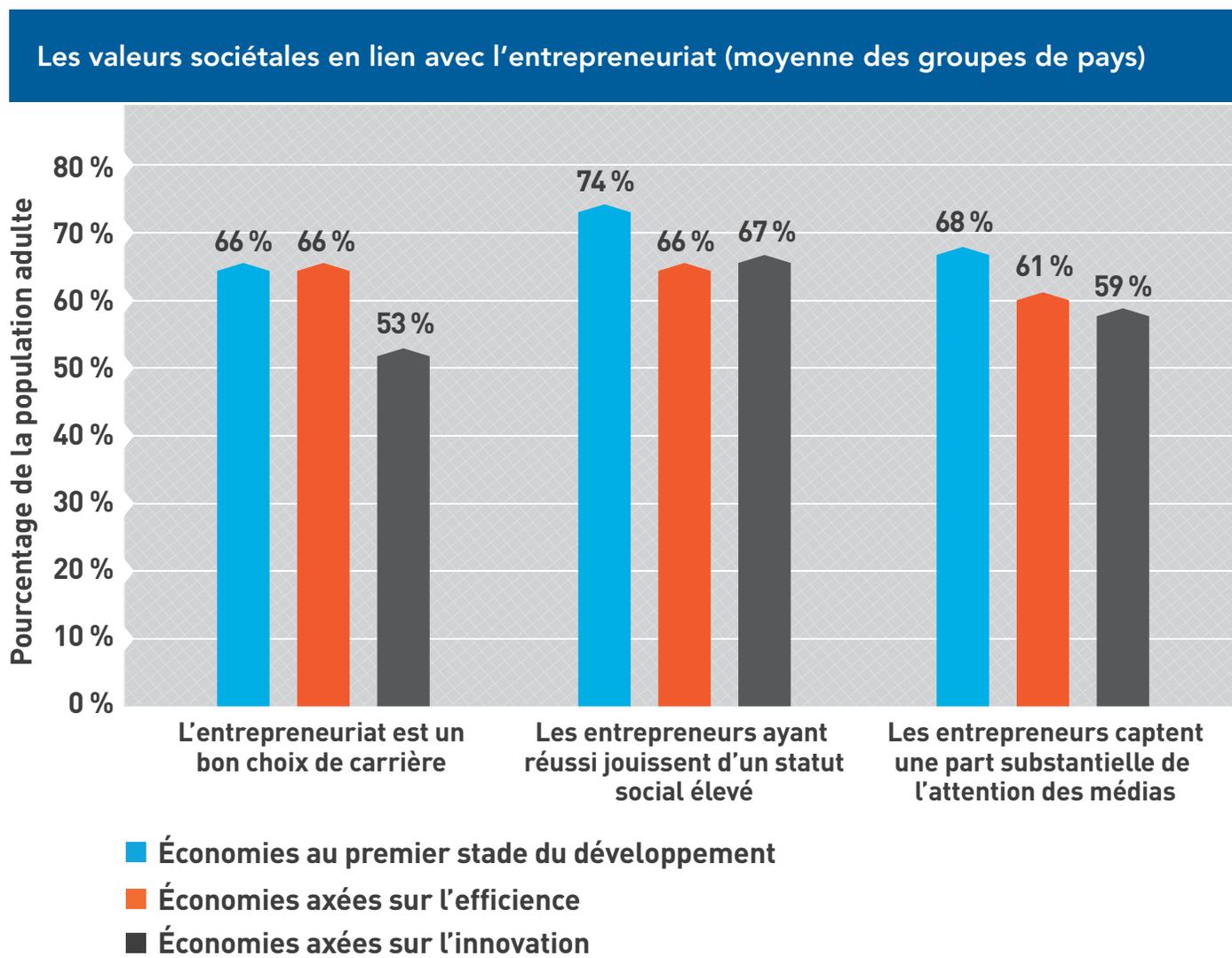
entreprise, ainsi que la proportion de ceux qui en ont créé une récemment, dans 60 pays¹⁴.

« Dans un contexte où de mauvaises institutions guident les entrepreneurs, ceux-ci peuvent devenir les agents de la stagnation et du recul économique, plutôt que les agents de la croissance et du progrès. »

Le GEM utilise la classification du Forum économique mondial, qui divise les pays en trois groupes qui représentent trois étapes du développement économique. Le premier groupe est celui des économies « dominées par l'agriculture de subsistance et l'extraction, avec une forte dépendance envers la main-d'œuvre non qualifiée et les ressources naturelles ». Le deuxième groupe rassemble les économies axées sur l'efficacité « devenues plus compétitives et dont les phases plus avancées sont accompagnées d'industrialisation, d'un recours accru à des économies d'échelle et où les grandes organisations à forte intensité capitalistique sont plus dominantes ». Le troisième groupe rassemble quant à lui les économies axées sur l'innovation dont « les entreprises

14. Donna Kelley, Slavica Singer et Mike Herrington, *Global Entrepreneurship Monitor: 2015/16 Global Report*, Global Entrepreneurship Research Association, 2016, p. 7.

Figure 1-2



Note : Le sondage a été réalisé dans 54 pays.

Source : Donna Kelley, Slavica Singer et Mike Herrington, *Global Entrepreneurship Monitor: 2015/16 Global Report*, Global Entrepreneurship Research Association, 2016, Figure 4, p. 15.

font un plus grand usage des connaissances et où le secteur des services est plus important »¹⁵.

« Une majorité des sondés, dans tous les groupes de pays, croient que l'entrepreneuriat est un bon choix de carrière. »

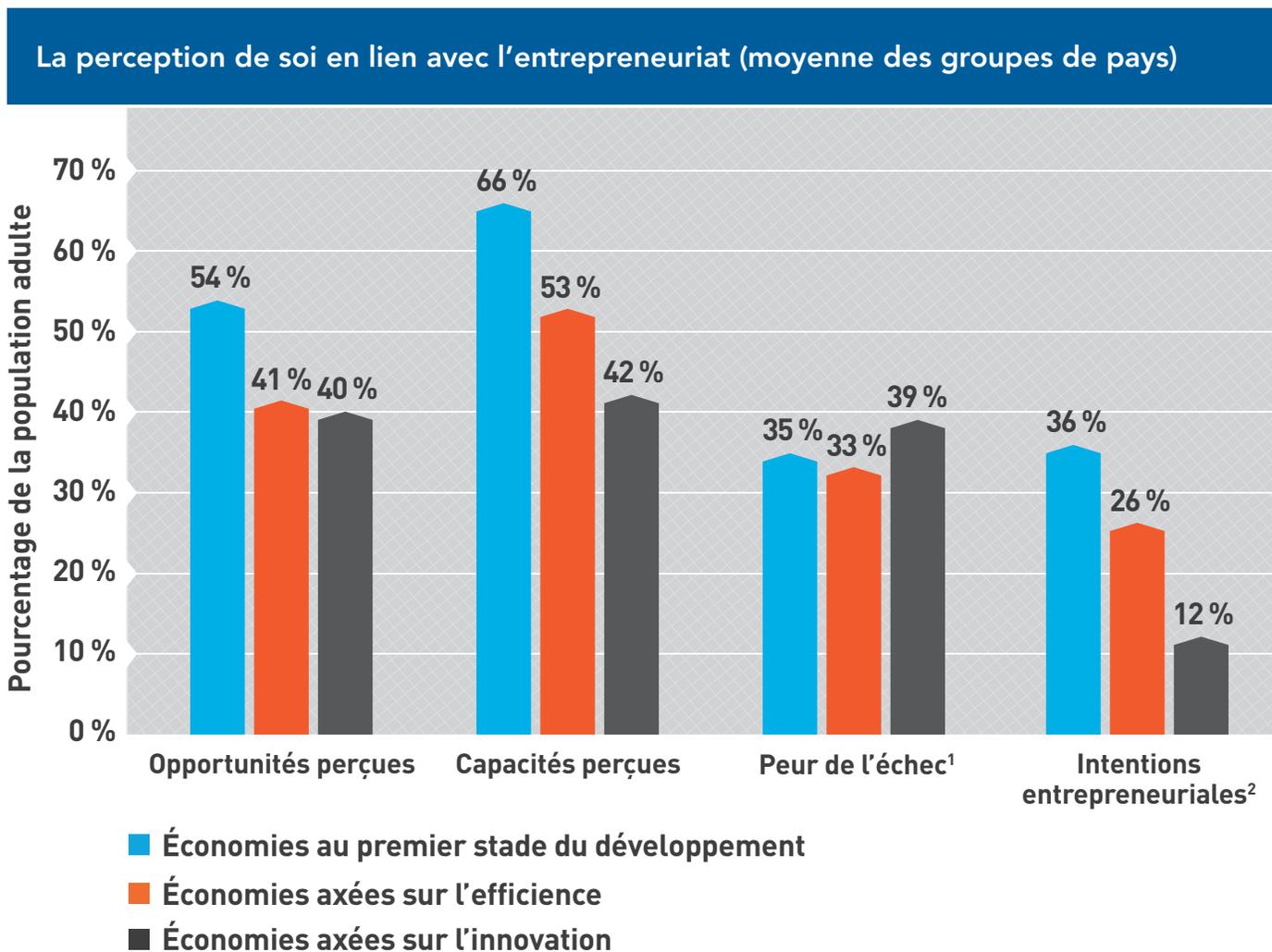
La Figure 1-2 montre que, parmi les pays sondés par le GEM, l'entrepreneuriat est bien vu par les adultes. Une

majorité des sondés, dans tous les groupes de pays, croient que l'entrepreneuriat est un bon choix de carrière, qu'il mène à un statut social élevé lorsqu'il est couronné de succès et que les entrepreneurs reçoivent une partie importante de l'attention des médias.

La Figure 1-3 montre que les personnes sondées dans les pays du premier groupe voient plus d'opportunités entrepreneuriales autour d'elles, se sentent moins limitées par la peur de l'échec, se croient plus capables de créer une entreprise et ont plus l'intention d'en créer une, que les personnes dans les groupes de pays dont l'économie est plus avancée. Plus l'économie est avancée, moins les personnes sondées semblent avoir une bonne opinion de leurs capacités entrepreneuriales.

15. *Ibid.*, p. 11.

Figure 1-3



¹ : La peur de l'échec est mesurée parmi ceux qui perçoivent des opportunités.

² : Les intentions entrepreneuriales sont mesurées parmi ceux qui ne sont pas déjà entrepreneurs.

Source : Donna Kelley, Slavica Singer et Mike Herrington, *Global Entrepreneurship Monitor: 2015/16 Global Report*, Global Entrepreneurship Research Association, 2016, Figure 5, p. 16.

Ceci pourrait refléter le fait que plus le stade de développement est avancé, plus l'entrepreneuriat doit être formalisé d'un point de vue administratif.

Le *Global Entrepreneurship Monitor* publie aussi un rapport se concentrant sur le Canada¹⁶, qui montre que les intentions de créer une entreprise y sont très élevées, ainsi que des rapports se concentrant sur certaines provinces. En 2014, par exemple, quatre de ces rapports provinciaux ont été publiés, soit pour l'Alberta, l'Ontario,

la Nouvelle-Écosse et le Québec¹⁷, ainsi qu'un rapport sur l'entrepreneuriat chez les femmes¹⁸.

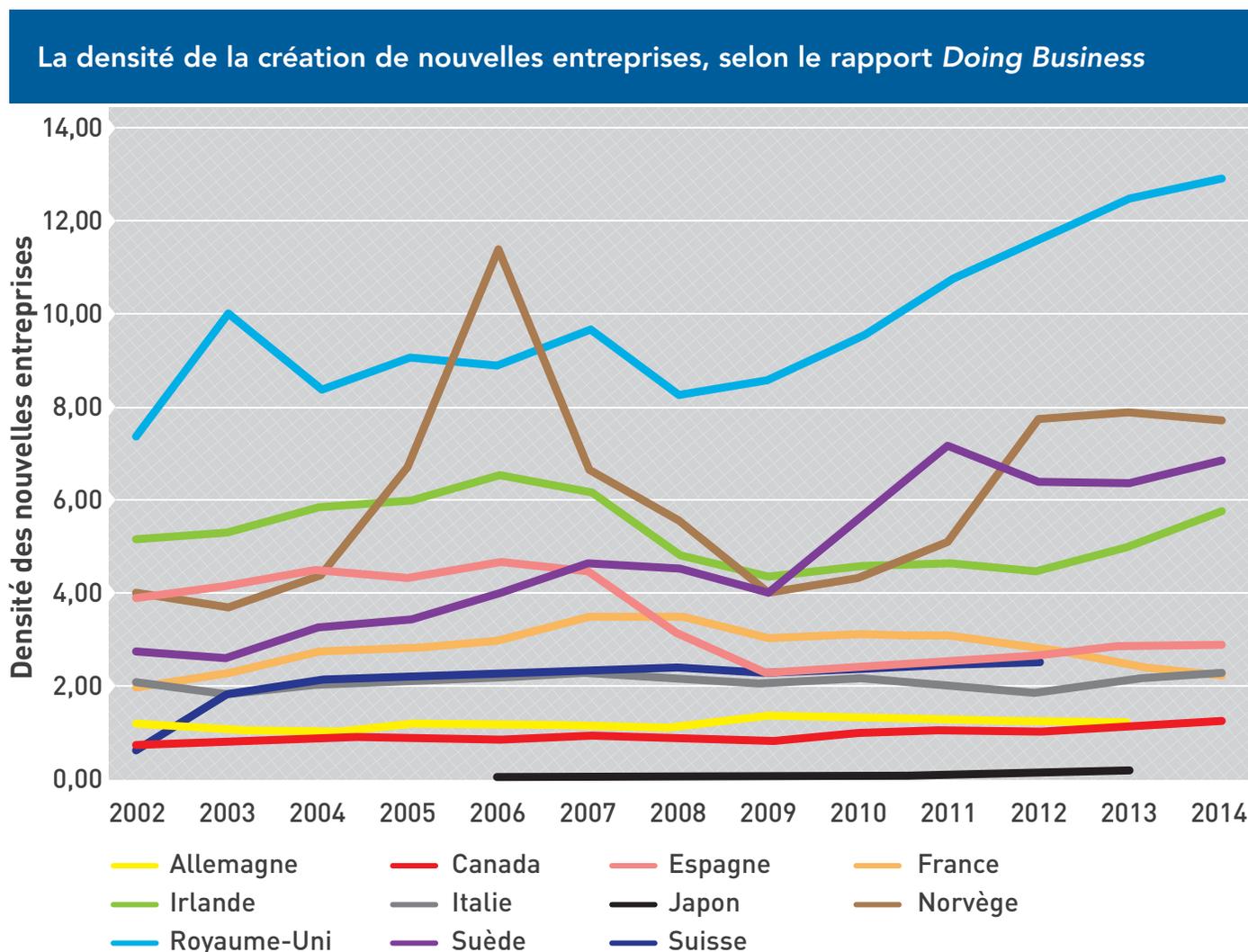
La deuxième façon de mesurer l'entrepreneuriat indirectement passe par les données et statistiques associés à l'activité des entrepreneurs. Les données indirectes

16. Cooper H. Langford, Peter Josty et Chad Saunders, *2015 GEM Canada National Report: Driving Wealth Creation & Development in Canada*, Global Entrepreneurship Research Association, 2015.

17. Cooper H. Langford et Peter Josty, *2014 GEM Alberta Report: Driving Wealth Creation & Social Development in Alberta*, Global Entrepreneurship Research Association, 2014; Neil Wolff et al., *2014 GEM Ontario Report: Driving Wealth Creation & Social Development in Ontario*, Global Entrepreneurship Research Association, 2014; Harvey Johnstone, *2014 GEM Nova Scotia Report: Driving Wealth Creation & Social Development in Nova Scotia*, Global Entrepreneurship Research Association, 2014; Étienne St-Jean et Marc Duhamel, *Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise*, Global Entrepreneurship Research Association, 2014.

18. Karen D. Hughes, *GEM Canada Report on Women's Entrepreneurship 2013 & 2014*, Global Entrepreneurship Research Association, 2014.

Figure 1-4



Note : Il s'agit du nombre d'entreprises à responsabilité limitée nouvellement inscrites, par 1000 personnes en âge de travailler.
Source : Banque mondiale, *Doing Business*, Entrepreneuriat.

utilisées sont par exemple le taux de travailleurs indépendants ou d'entreprises individuelles, le taux de croissance du nombre d'entreprises privées, la variation dans le volume des demandes de dépôt de marque ou de brevet, etc. En plus des sources officielles fournies par les organismes de statistique, le rapport *Doing Business*¹⁹, publié par la Banque mondiale, est un exemple de source fournissant ce genre de données. Aux États-Unis, le *Kauffman Index of Entrepreneurial Activity* est une source particulièrement riche pour ce type d'information.

« Le concept d'entrepreneuriat réfère à davantage qu'au simple fait de créer une entreprise. »

Comme le montre la Figure 1-4, le rapport *Doing Business* permet de comparer la densité de la création d'entreprise au Canada par rapport à certains autres pays de l'OCDE. Le Canada est l'un des pays où il y a le moins d'entreprises qui sont créées, avec 1,28 création d'entreprise par 1000 adultes entre 18 et 64 ans en 2014, soit 30 904 nouvelles sociétés à responsabilité limitée. Ce chiffre est faible par comparaison avec le Royaume-Uni, par exemple, où l'on observait en 2012

19. Banque mondiale, *Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency*, 2016.

11,62 nouvelles créations d'entreprises par 1000 adultes en âge de travailler, soit 479 545 nouvelles entreprises.

Conclusion

Le concept d'entrepreneuriat réfère à davantage qu'au simple fait de créer une entreprise. Il comprend également la propension à innover, à répondre à une demande qui n'est pas satisfaite et à prendre des risques.

Que l'entrepreneuriat soit un concept plus abstrait que la simple création d'entreprise ne signifie pas qu'il est impossible de le mesurer. On peut par exemple le mesurer indirectement par des sondages ou encore par le nombre de brevets déposés, tant que l'on est conscient que ces mesures ne saisissent pas la totalité du phénomène.

Par ailleurs, conceptualiser l'entrepreneuriat comme une activité, voire même une attitude, implique que l'entrepreneuriat n'est pas forcément toujours constructif. Innover, répondre à une demande et prendre des risques peut en effet parfois décrire, par exemple, des activités criminelles qui sont destructrices pour la société.

« Que l'entrepreneuriat soit un concept plus abstrait que la simple création d'entreprise ne signifie pas qu'il est impossible de le mesurer. »

Le prochain chapitre s'intéressera aux facteurs déterminants qui influencent le type d'entrepreneuriat qu'on retrouve dans une société, c'est-à-dire les institutions. Parce que les institutions font naître différents types d'opportunités de profit, elles influencent indirectement la création d'entreprise. Des institutions qui sont plus favorables au commerce et à la défense de la propriété privée, et qui soumettent moins de décisions aux processus politiques, mènent à plus d'entrepreneuriat productif.

CHAPITRE 2

La définition et les mesures de la liberté économique

Pour entreprendre, il faut bien entendu être libre de le faire. L'entrepreneuriat et la liberté économique sont des concepts indissociables.

Il y a un lien clair entre le niveau de liberté économique d'un pays ou d'une région et ses performances économiques. Ce lien passe par l'entrepreneur; plus de liberté économique entraîne plus d'activité entrepreneuriale, qui entraîne plus de croissance. En d'autres mots, plus de liberté économique mène à une société plus prospère précisément parce qu'elle entraîne plus d'activité entrepreneuriale²⁰.

Ce chapitre s'intéresse à cette notion de liberté économique et à la façon dont elle est mesurée. La liberté économique, comme l'entrepreneuriat, est un concept relativement abstrait qu'on ne peut pas mesurer directement. On doit chercher à mesurer les éléments qui la composent, c'est-à-dire les institutions.

La Figure 2-1 illustre la place de ces institutions dans l'économie. Sans institutions pour orienter l'entrepreneuriat vers des activités marchandes et le rendre profitable, le lien entre liberté économique et croissance serait rompu. La croissance économique serait anémique.

Dans le premier chapitre, nous avons vu que par institutions, on réfère aux différentes règles du jeu économique qui sont parfois formelles et parfois informelles. L'économiste nobélisé Douglas North définissait les institutions comme « à la fois les contraintes informelles (les sanctions, tabous, coutumes, traditions et codes de conduite) et les règles formelles (les constitutions, lois et droits de propriété) »²¹.

Dans un premier temps, nous allons définir dans ce chapitre le concept de la liberté économique. Ensuite, nous

allons nous intéresser à différentes mesures de la liberté économique, dont principalement le rapport *Economic Freedom of the World* publié par l'Institut Fraser²².

Le concept de la liberté économique

Les ingrédients principaux de la liberté économique sont les choix individuels, la liberté d'échanger, la liberté de faire concurrence, et la protection des personnes et de la propriété privée. Par exemple, la liberté de faire des choix personnels implique que les gens puissent choisir la façon d'utiliser leurs aptitudes pour faire le travail ou le type de production qu'ils souhaitent, peu importe à qui ils font concurrence.

« La liberté économique, comme l'entrepreneuriat, est un concept relativement abstrait qu'on ne peut pas mesurer directement. On doit chercher à mesurer les éléments qui la composent, c'est-à-dire les institutions. »

Pour être cohérents avec la liberté économique, les institutions et les politiques publiques doivent « fournir une infrastructure pour l'échange volontaire et protéger les individus et leur propriété contre les agresseurs cherchant à utiliser la violence, la coercition et la fraude pour s'emparer de choses qui ne leur appartiennent pas »²³.

C'est le cas lorsque les systèmes juridiques protègent les droits de propriétés et font respecter les contrats. L'accès à un système monétaire stable contribue aussi à la liberté économique puisqu'il facilite les échanges.

La liberté économique requiert aussi que les gouvernements fassent preuve de retenue. Ils ne doivent pas interférer avec les choix individuels, ni restreindre les échanges volontaires et la liberté d'entreprendre. Ils ne doivent pas non plus faire concurrence aux entreprises déjà existantes qui offrent des biens et services. Des taxes et impôts excessifs vont à l'encontre de la liberté économique, dans la mesure où ils empêchent les individus d'utiliser leurs avoirs comme bon leur semble. Le gouvernement limite les choix individuels lorsqu'il

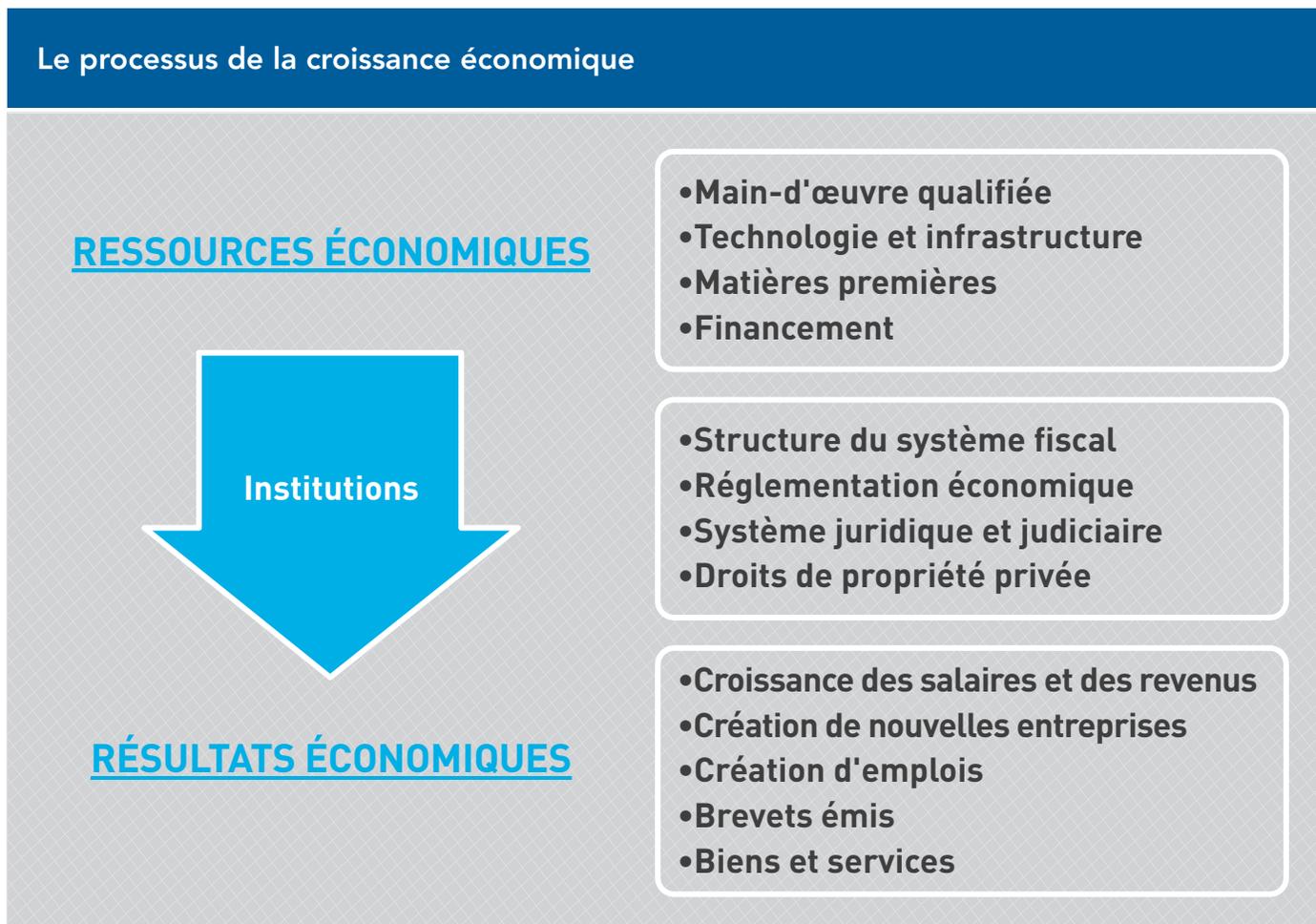
20. Joshua C. Hall et Russell S. Sobel, « Institutions, Entrepreneurship, and Regional Differences in Economic Growth », *Southern Journal of Entrepreneurship*, vol. 1, no 1, mars 2008, p. 69-96; Joshua C. Hall, Russell S. Sobel et George R. Crowley, « Institutions, Capital, and Growth », *Southern Economic Journal*, vol. 77, no 2, octobre 2010, p. 385-405; Steven F. Krefl et Russell S. Sobel, « Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Freedom », *Cato Journal*, vol. 25, no 3, automne 2005, p. 595-616; Russell S. Sobel, « Testing Baumol: Institutional Quality and the Productivity of Entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, no 6, novembre 2008, p. 641-655; Russell S. Sobel, J.R. Clark et Dwight R. Lee, « Freedom, Barriers to Entry, Entrepreneurship, and Economic Progress », *Review of Austrian Economics*, vol. 20, no. 4, décembre 2007, p. 221-236.

21. Douglas C. North, « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no 1, hiver 1991, p. 97.

22. James Gwartney, Robert Lawson et Joshua Hall, *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*, Institut Fraser, 2015.

23. James Gwartney et Robert Lawson, « The Concept and Measurement of Economic Freedom », *European Journal of Political Economy*, vol. 19, no 3, 2003, p. 406.

Figure 2-1



Source : Russell S. Sobel, « Testing Baumol: Institutional Quality and the Productivity of Entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, no 6, novembre 2008, Figure 1, p. 644.

augmente les impôts ou impose une réglementation qui restreint indument les échanges volontaires.

La liberté économique, telle qu'envisagée ici, est un concept qui fait appel aux libertés « négatives », selon la classification classique du philosophe politique Isaiah Berlin²⁴. Les libertés négatives sont celles qui protègent les individus. Elles protègent les droits de propriété et le droit de ne pas être violenté d'une façon ou d'une autre. Elles s'opposent aux libertés « positives », qui sont un droit à quelque chose qui appartient aux autres ou qui impose un coût aux autres. Par exemple, réclamer un « droit au logement » implique d'exiger des

autres qu'ils vous subventionnent ou vous fournissent un logement, ce qui diminue leur liberté économique.

« Les ingrédients principaux de la liberté économique sont les choix individuels, la liberté d'échanger, la liberté de faire concurrence, et la protection des personnes et de la propriété privée. »

Une formule bien connue reprend ce concept et veut que « la liberté des uns s'arrête là où commence celle des autres ». C'est aussi le cas pour la liberté économique.

Les libertés économiques sont différentes des libertés politiques et des libertés civiles. Par liberté politique, on

24. Isaiah Berlin, « Two Concepts of Liberty », dans *Four Essays on Liberty*, Oxford University Press, 1969, p. 118-172. Voir aussi Ian Carter, « Positive and Negative Liberty », dans Edward N. Zalta (dir.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, édition printemps 2016.

entend généralement la liberté de participer à un processus politique ouvert et démocratique. Les libertés civiles font généralement référence à la liberté d'expression, à la liberté de la presse, à la liberté de religion, etc. Ces libertés vont au-delà du thème du présent *Cahier de recherche*, mais il s'agit aussi dans ces cas du droit de faire des choix ainsi que du droit d'être protégé contre les agressions. Par ailleurs, dans certains cas, les libertés économiques promeuvent même les libertés civiles et politiques puisque l'absence de liberté économique rend souvent impossible la dissidence politique et civile réelle, ainsi que l'échange d'idées²⁵.

Les différentes mesures de la liberté économique

Il existe plusieurs mesures de la liberté économique. Un de ces indices classant les pays selon leurs niveaux de liberté économique se détache cependant du lot. Il s'agit du rapport *Economic Freedom of the World*, publié annuellement par l'Institut Fraser. C'est la source qui sera principalement utilisée dans ce *Cahier de recherche*.

- **Le classement du rapport *Economic Freedom of the World***

Le rapport *Economic Freedom of the World* est un document exhaustif qui divise les libertés économiques en cinq composantes : la taille de l'État, le système juridique et les droits de propriétés, la qualité du système monétaire, la liberté du commerce international et, finalement, la réglementation. Le Tableau 2-1 dresse la liste détaillée des composantes.

La première composante, la taille de l'État, vise à évaluer dans quelle mesure c'est le processus politique plutôt que le marché qui détermine l'affectation des ressources et la production des biens et services. Selon le rapport, lorsque « les dépenses du gouvernement augmentent par rapport aux dépenses des individus, des ménages et des entreprises, les décisions gouvernementales remplacent les choix personnels et la liberté économique est par conséquent réduite »²⁶. Ce phénomène est mesuré, d'une part, par le rapport entre les dépenses du gouvernement et l'activité économique totale du pays et, d'autre part, par la taille des transferts et subventions par rapport au PIB.

La taille de l'État se mesure aussi par le rôle de l'investissement privé et des entreprises privées, par rapport

au rôle de l'investissement public et des entreprises d'État. Les auteurs expliquent que :

Les gouvernements et les entreprises publiques jouent selon des règles qui sont différentes de celles auxquelles les entreprises privées sont soumises. Ils ne dépendent pas des consommateurs pour leurs revenus ou des investisseurs pour leur capital. Ils opèrent souvent dans des marchés protégés. Ainsi, la liberté économique est réduite lorsque des entreprises publiques produisent une plus grande part de la production totale.²⁷

La taille de l'État est aussi mesurée par les taux marginaux d'imposition et les niveaux de revenu à partir desquels ces taux entrent en vigueur. Par exemple, des taux marginaux d'imposition élevés qui s'appliquent à partir d'un niveau de revenu faible signalent que l'économie d'un pays dépend fortement du gouvernement. De tels taux d'impositions « privent les individus des fruits de leur travail »²⁸.

« La première composante, la taille de l'État, vise à évaluer dans quelle mesure c'est le processus politique plutôt que le marché qui détermine l'affectation des ressources et la production des biens et services. »

La seconde composante de la liberté économique étudiée par le rapport *Economic Freedom of World* est le système juridique et les droits de propriété privée. « La protection des personnes et de leurs biens légitimement acquis est un élément central de la liberté économique et d'une société civile. »²⁹ Cette composante utilise neuf indicateurs issus de l'*International Country Risk Guide*, du *Global Competitiveness Report*, et du rapport *Doing Business* publié par la Banque mondiale³⁰.

Le rapport étudie ensuite si la monnaie et le système monétaire sont sains. « La monnaie est le lubrifiant qui facilite les échanges »³¹. En particuliers, l'inflation diminue la liberté économique puisqu'elle rend le calcul économique à long terme plus difficile. C'est d'autant

25. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, 1962.
26. James Gwartney, Robert Lawson et Joshua Hall, *op. cit.*, note 22, p. 3.

27. *Ibid.*

28. *Ibid.*

29. *Ibid.*, p. 5.

30. PRS Group, *International Country Risk Guide*, plusieurs éditions; Klaus Schwab, *Global Competitiveness Report*, Forum économique mondial, plusieurs éditions; Banque mondiale, *Doing Business : mesure de la qualité et de l'efficacité du cadre réglementaire*, plusieurs éditions.

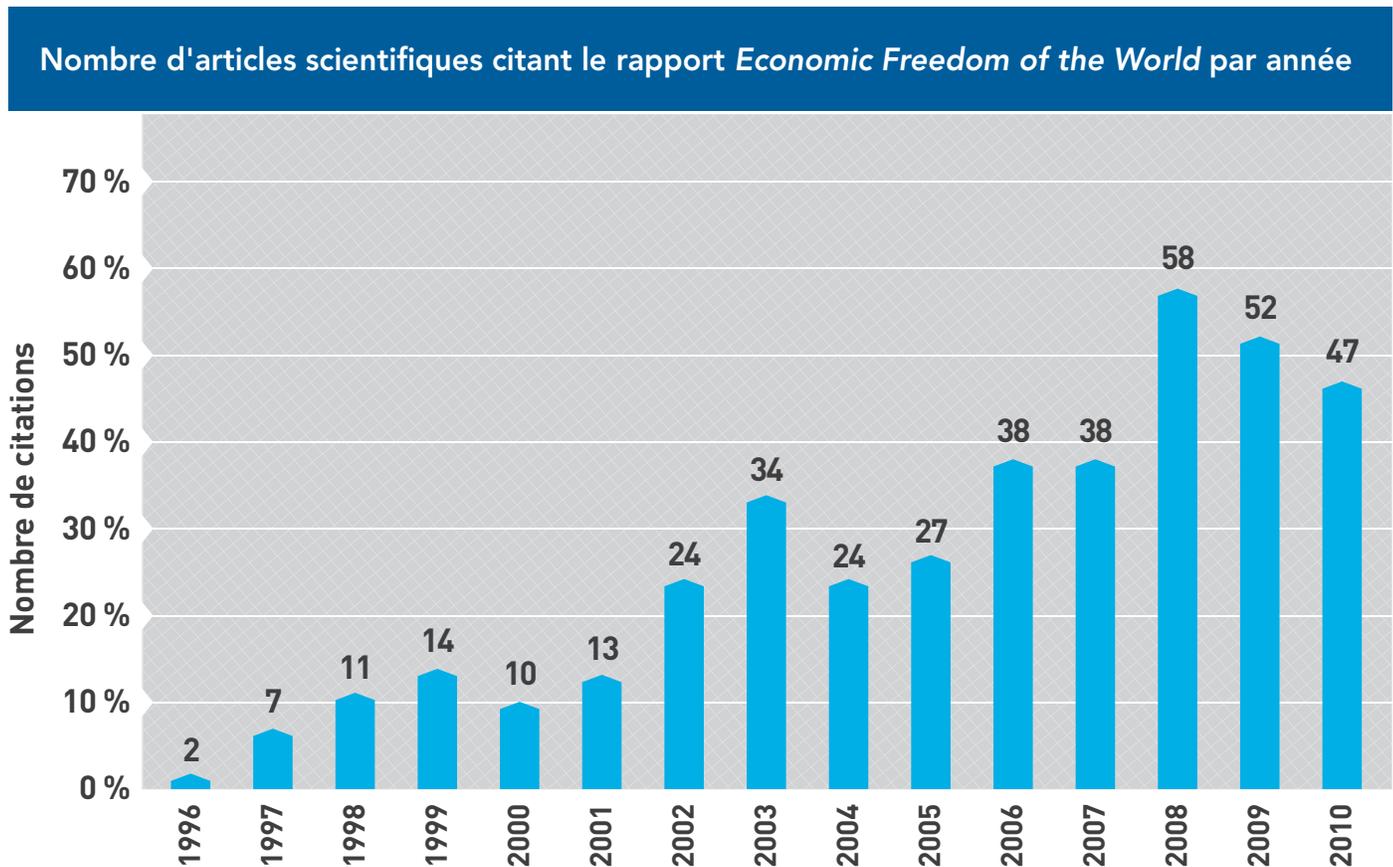
31. James Gwartney, Robert Lawson et Joshua Hall, *op. cit.*, note 22, p. 5.

Tableau 2-1

Composantes de l'indice <i>Economic Freedom of the World</i>	
1. TAILLE DE L'ÉTAT	
A. Dépenses publiques B. Transferts et subventions C. Entreprises d'État et investissement public	D. Taux marginal d'imposition maximal (i) Taux marginal d'impôt sur le revenu maximal (ii) Taux marginal d'impôt sur le revenu et de taxe sur la masse salariale maximale
2. SYSTÈME JURIDIQUE ET DROITS DE PROPRIÉTÉ	
A. Indépendance judiciaire B. Impartialité des tribunaux C. Protection des droits de propriété D. Ingérence militaire dans le processus politique E. L'intégrité du système juridique	F. Respect des contrats G. Coûts réglementaires de la vente de biens immobiliers H. Fiabilité de la police I. Coûts de la criminalité pour les affaires
3. MONNAIE SAINTE	
A. Croissance de la masse monétaire B. Écart-type de l'inflation	C. Inflation : année la plus récente D. Liberté de posséder des comptes bancaires en devises étrangères
4. LIBERTÉ DU COMMERCE INTERNATIONAL	
A. Tarifs douaniers (i) Recettes des taxes sur les échanges commerciaux (% du commerce international) (ii) Taux moyen des tarifs douaniers (iii) Écart-type des taux des tarifs douaniers B. Barrières réglementaires au commerce international (i) Barrières commerciales non-tarifaires (ii) Coûts de mise en conformité pour l'importation et l'exportation	C. Taux de change au marché noir D. Contrôle de la circulation des capitaux et des personnes (i) Restrictions sur les acquisitions et investissements étrangers (ii) Contrôle des capitaux (iii) Liberté de circulation et de séjour des étrangers
5. RÉGLEMENTATION	
A. Réglementation du marché du crédit (i) Structure de propriété des banques (ii) Crédit au secteur privé (iii) Contrôles des taux d'intérêt / taux d'intérêt réels négatifs B. Réglementation du marché du travail (i) Réglementations quant à l'embauche et au salaire minimum (ii) Réglementation quant à l'embauche et au licenciement (iii) Négociations collectives centralisées (iv) Réglementation des heures de travail (v) Coût obligatoire de licenciement des travailleurs (vi) Conscription	C. Réglementation des affaires (i) Exigences administratives (ii) Coûts de la bureaucratie (iii) Créer une entreprise (iv) Corruption et pots-de-vin (v) Licences obligatoires (vi) Coût de la conformité fiscale

Source : James Gwartney, Robert Lawson et Joshua Hall, *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*, Institut Fraser, 2015, Exhibit 1.1, p. 4.

Figure 2-2



Note : L'année 2011 a été omise dans le graphique à cause de résultats incomplets, puisque l'enquête a eu lieu au milieu de cette année.

Source : Joshua Hall et Robert A. Lawson, « Economic Freedom of the World: An Accounting of the Literature », *Contemporary Economic Policy*, vol. 32, no 1, janvier 2014, Figure 4, p. 5.

plus vrai lorsque l'inflation est importante et varie beaucoup. La facilité de conclure des contrats, qui sont essentiels aux droits de propriété, est grandement affectée par ces fluctuations. La liberté d'accès à des comptes de banques libellés dans d'autres monnaies que la monnaie nationale officielle est aussi prise en compte.

La liberté économique comprend aussi la liberté des échanges. Selon le rapport, « la liberté des échanges à travers les frontières nationales est un élément clé de la liberté économique »³² puisqu'il s'agit d'un autre exemple de choix individuel. Cette composante inclut les droits de douane, les quotas, les restrictions administratives cachées, les contrôles sur les taux de change et les limites sur les mouvements de capitaux.

Finalement, la dernière composante de la liberté économique dans le monde prise en compte par le rapport de l'Institut Fraser est la réglementation qui limite la liberté

des échanges sur les marchés du crédit, du travail et des produits et services. « Lorsque la réglementation limite l'entrée sur les marchés et interfère avec la liberté de se livrer à un échange volontaire, elle réduit la liberté économique »³³. Par sa nature même, la réglementation empêche les entreprises et les individus de faire des choix qu'ils auraient faits en l'absence de réglementation.

Le rapport *Economic Freedom of the World* est, sans conteste, l'indice de la liberté économique le plus largement utilisé dans la littérature économique, en partie grâce à sa transparence. Une revue des études qui l'utilisent constate que de 1996 à 2011, ce sont 402 articles scientifiques qui l'ont cité, dont 198 qui l'ont utilisé comme variable indépendante³⁴. Selon cette même revue :

33. *Ibid.*

34. Joshua Hall et Robert A. Lawson, « Economic Freedom of the World: An Accounting of the Literature », *Contemporary Economic Policy*, vol. 32, no 1, 2014, p. 1-19.

32. *Ibid.*, p. 6.

Tableau 2-2

Classement des pays les plus libres économiquement			
RANG	PAYS	RANG	PAYS
1	Hong Kong	6	Maurice
2	Singapour	7	Jordanie
3	Nouvelle-Zélande	8	Irlande
4	Suisse	9	Canada
5	Émirats arabes unis	10	Royaume-Uni

Source : James Gwartney, Robert Lawson et Joshua Hall, *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*, Institut Fraser, 2015, Exhibit 1.2a, p. 8.

Plus des deux tiers de ces études [...] ont observé que la liberté économique correspondait à un « bon » résultat comme une croissance plus rapide, un meilleur niveau de vie, plus de bonheur, etc. [...] moins de 4 % de l'échantillon ont observé que la liberté économique était associée à un « mauvais » résultat comme l'augmentation de l'inégalité des revenus.

La Figure 2-2 trace l'évolution de ces citations dans le temps.

« L'inflation diminue la liberté économique puisqu'elle rend le calcul économique à long terme plus difficile. C'est d'autant plus vrai lorsque l'inflation est importante et varie beaucoup. »

Dans sa dernière édition, le Canada se classait à la neuvième place sur 157 pays, derrière l'Irlande et devant le Royaume-Uni (voir Tableau 2-2). Certains pays au sommet du classement sont reconnus pour réprimer les libertés civiles, comme Singapour ou les Émirats arabes unis. Ceci illustre le fait que ce classement s'intéresse strictement aux libertés économiques et pas aux autres formes de liberté, qui sont d'un point de vue humain tout aussi importantes. Il est toutefois intéressant de souligner

que, tel que mentionné précédemment, une thèse très connue de Milton Friedman soutient que les libertés économiques encouragent l'émergence des libertés civiles³⁵.

Dans les faits, l'indice publié dans le rapport *Economic Freedom of the World* est une note sur 10, prenant en compte tous les indicateurs énumérés ci-dessus. La Figure 2-3 illustre l'évolution de cet indice depuis 1980, à la fois pour le Canada et le monde entier. Sa lente croissance suggère qu'on peut être optimiste à propos de la liberté économique dans le monde.

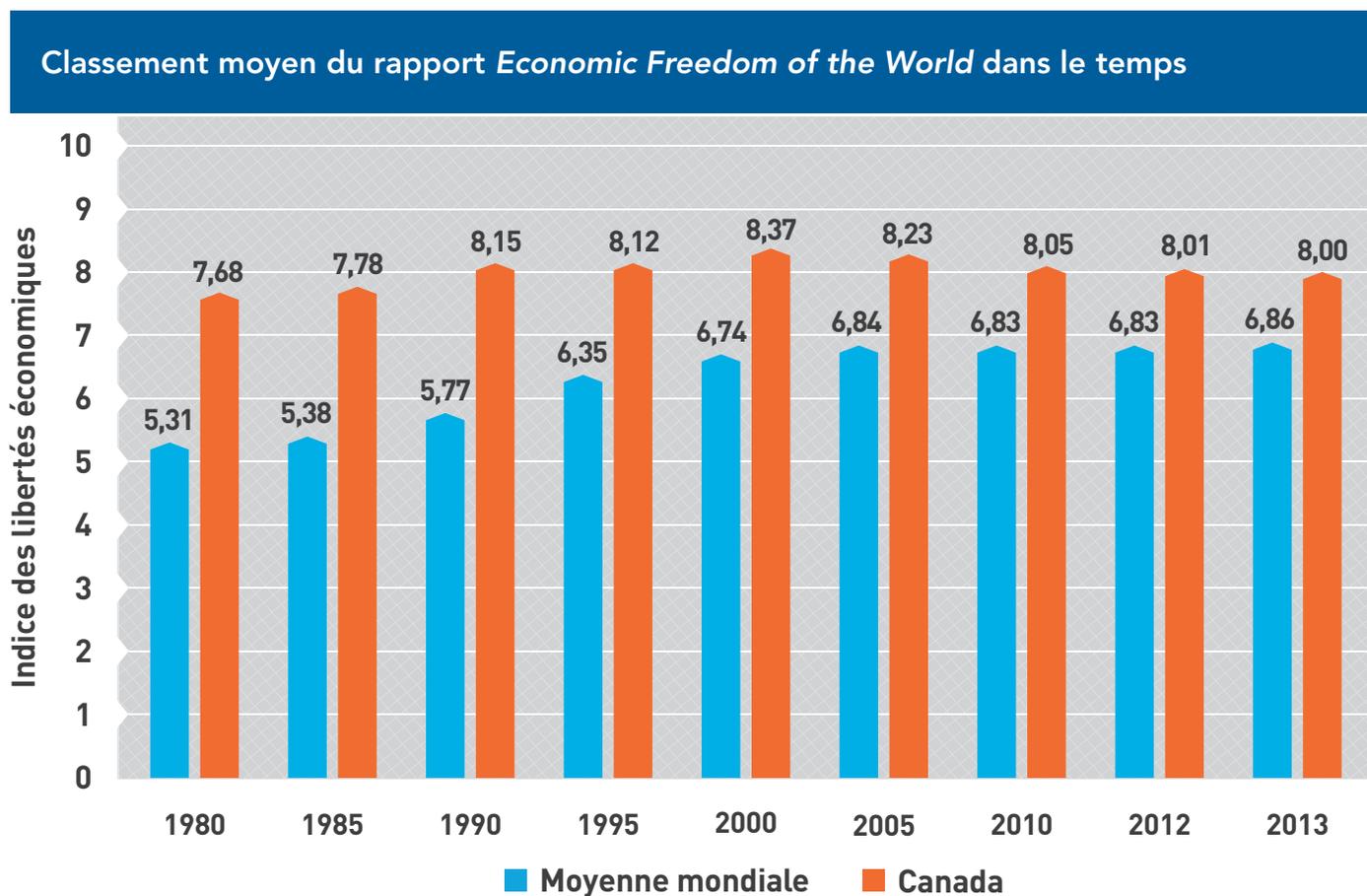
• **Le classement du rapport *Economic Freedom of North America***

Un second classement s'apparentant très fortement au rapport *Economic Freedom of the World* est le classement *Economic Freedom of North America*, qui est aussi publié annuellement par l'Institut Fraser³⁶. Celui-ci reprend largement les différentes composantes du rapport mondial, mais ajoute plusieurs indicateurs susceptibles de varier entre les différents États et provinces nord-américains. Par exemple, pour la composante des impôts, il prend aussi en compte les taxes foncières et les taxes de vente. Ou encore, pour la composante de la réglementation, il prend en compte le salaire minimum et le taux de syndicalisation.

35. Milton Friedman, *op. cit.*, note 25.

36. Dean Stansel, José Torra et Fred McMahon, *Economic Freedom of North America 2015*, Institut Fraser, 2015.

Figure 2-3



Note : Il s'agit de l'indice enchaîné. La moyenne mondiale comprend les 102 pays ayant obtenu une note chaque année depuis 1980.

Source : James Gwartney, Robert Lawson et Joshua Hall, *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*, Institut Fraser, 2015, Exhibit 1.5, p. 16-17.

La Figure 2-4 montre le classement des provinces canadiennes ainsi que leur note dans l'indice *Economic Freedom of North America*, sans tenir compte du gouvernement fédéral. L'Alberta se détache comme étant clairement la province avec la plus grande liberté économique au Canada, et le Québec est en queue de peloton avec une note nettement inférieure à toutes les autres provinces.

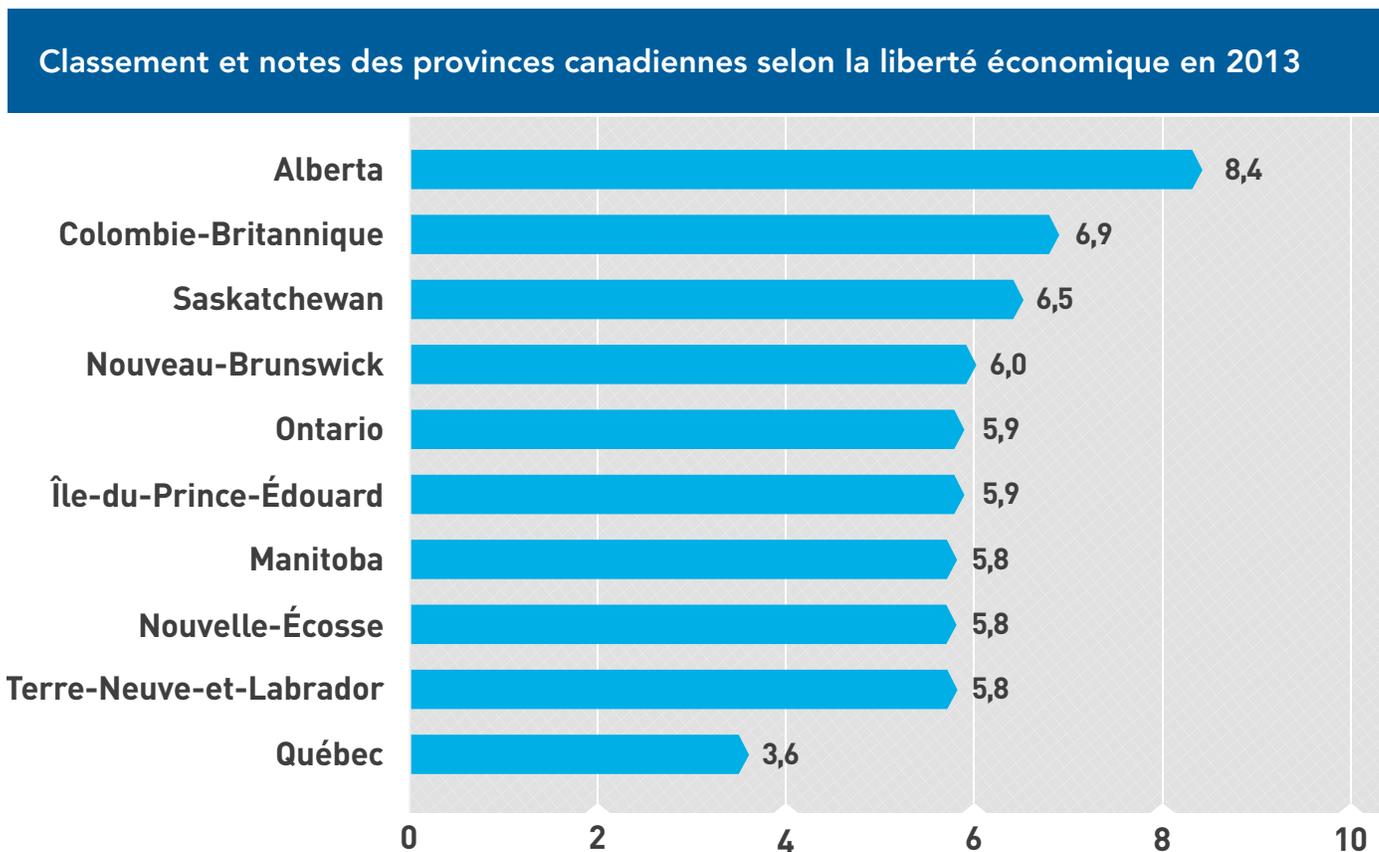
« Par sa nature même, la réglementation empêche les entreprises et les individus de faire des choix qu'ils auraient faits en l'absence de réglementation. »

Le Tableau 2-3 montre le classement en Amérique du Nord, si l'on tient aussi compte des gouvernements fédéraux des deux pays. Les provinces de l'Ouest cana-

dien sont très bien classées. L'Alberta est toujours la province ou l'État avec la plus grande liberté économique en Amérique du Nord. Le Québec et l'Île-du-Prince-Édouard y sont *ex aequo* en 57^e position.

Il faut toutefois noter l'écart relativement faible entre la note de 7,8 de la Saskatchewan par exemple, qui se trouve en 3^e position, et celle de 7,4 qu'a obtenue le Québec. Ceci reflète la façon dont est construit l'indice qui prend en compte tous les niveaux de gouvernement. Il reprend en effet les données du rapport *Economic Freedom of the World* au sujet de la réglementation du marché du crédit, de la réglementation des affaires, du système juridique et des droits de propriété, de la monnaie saine et de la liberté du commerce international, sans reconnaître les différences entre provinces ou entre États. Inclure ces variables, directement issues du classement entre les pays, permet d'avoir de meilleures comparaisons entre des provinces canadiennes et des États américain ou mexicains, au

Figure 2-4



Source : Dean Stansel, José Torra et Fred McMahon, *Economic Freedom of North America 2015*, Institut Fraser, 2015, Figure 1.2a, p. 6.

prix de moins bonnes comparaisons entre les entités fédérées.

« L'évolution de cet indice depuis 1980 suggère qu'on peut être optimiste à propos de la liberté économique dans le monde. »

Notons aussi que tous les États mexicains, non représentés dans le Tableau 2-3, obtiennent des notes nettement inférieures et se classent après toutes les provinces canadiennes et tous les États américains.

Un niveau de détail supplémentaire est maintenant disponible grâce à *An Economic Freedom Index for U.S. Metropolitan Areas*, qui note les grandes régions métropolitaines américaines selon leur liberté économique³⁷.

Il utilise de nombreux indicateurs, dans le même esprit que le classement *Economic Freedom of North America*. Il n'existe malheureusement pas encore d'équivalent pour les régions métropolitaines canadiennes.

• **Les autres indices**

Il existe d'autres indices qui classent les pays en fonction de leur niveau de liberté économique. Le premier de ces indices de la liberté économique dans le monde a été publié par les économistes Gerald W. Scully et Daniel J. Slottje en 1991³⁸.

Le second en termes de citations est l'*Index of Economic Freedom*, publié conjointement par la Heritage Foundation et le *Wall Street Journal*³⁹. Il mesure essentiellement les mêmes composantes que celui publié par l'Institut Fraser. Le Canada y occupe la sixième place.

37. Dean B. Stansel, « An Economic Freedom Index for U.S. Metropolitan Areas », *The Journal of Regional Analysis & Policy*, vol. 45, no. 1, janvier 2013, p. 3-20.

38. Gerald W. Scully et Daniel J. Slottje, « Ranking Economic Liberty across Countries », *Public Choice*, vol. 69, 1991, p. 121-152.

39. Terry Miller et Anthony B. Kim, *2016 Index of Economic Freedom*, Heritage Foundation et *Wall Street Journal*, 2016.

Tableau 2-3

Classement des provinces et États d'Amérique du Nord les plus libres économiquement		
RANG	PROVINCE OU ÉTAT	NOTE
1	Alberta	8,1
2	Colombie-Britannique	7,9
3	Saskatchewan	7,8
	New Hampshire	7,8
5	Dakota du Sud	7,7
	Floride	7,7
	Nevada	7,7
	Oklahoma	7,7
	Texas	7,7
	Caroline du Sud	7,7
	Idaho	7,7
	Kansas	7,7
	Arizona	7,7
	Alabama	7,7
	Tennessee	7,7
16	Ontario	7,6
	Manitoba	7,6
	Terre-Neuve-et-Labrador	7,6
	Nouveau-Brunswick	7,6
	...	
42	Nouvelle-Écosse	7,5
	...	
57	Québec	7,4
	Île-du-Prince-Édouard	7,4
	...	

Source : Dean Stansel, José Torra et Fred McMahon, *Economic Freedom of North America 2015*, Institut Fraser, 2015, Figure 1.1, p. 4.

Un autre de ces indices est celui publié par la Freedom House⁴⁰. Bien que cette organisation publie annuellement un rapport sur la liberté dans le monde et plusieurs rapports thématiques, elle n'a publié son rapport sur la liberté économique qu'à une seule occasion, en 1996. Alors que la plupart des indicateurs utilisés font référence à la propriété privée, cet indice utilise aussi quelques mesures sensiblement différentes, dont certaines en contradictions avec la liberté économique « négative » des autres indices. Par exemple, des taux d'imposition élevés ne réduisent pas la note de sa composante « liberté de gagner sa vie », alors que cela limite clairement les choix des individus. Le rapport *Economic Freedom of the World* et l'*Index of Economic Freedom* considèrent tous deux que les taux d'imposition élevés réduisent la liberté économique. Malgré ces différences, les trois indices sont hautement corrélés⁴¹. Le Canada y est classé comme un pays « libre ».

« L'Alberta se détache comme étant clairement la province avec la plus grande liberté économique au Canada, et le Québec est en queue de peloton avec une note nettement inférieure à toutes les autres provinces. »

Tout récemment, Leandro Prados-de-la-Escosura, professeur d'histoire économique à l'Université Charles III de Madrid, a publié l'*Historical Index of Economic Liberty* (HIEL)⁴², qui note la liberté économique des pays de l'OCDE de 1850 à 2007 grâce à une douzaine d'indicateurs. Il s'agit d'un indice moins précis que les autres susmentionnés puisqu'il ne prend par exemple pas en compte la taille des dépenses de l'État par rapport à l'économie, mais uniquement la taille du déficit budgétaire.

Le prochain chapitre s'intéressera à la façon dont la liberté économique stimule et oriente l'entrepreneuriat.

40. Richard E. Messick, *World Survey of Economic Freedom 1995-1996*, Freedom House et Transaction Publishers, 1996.

41. Voir la critique de Hanson et la réponse de Heckelman au sujet de la corrélation. John R. Hanson II, « Proxies in the New Political Economy: Caveat Emptor », *Economic Inquiry*, vol. 41, no 4, octobre 2003, p. 639-646; Jac C. Heckelman, « Proxies for Economic Freedom: A Critique of the Hanson Critique », *Southern Economic Journal*, vol. 72, no 2, octobre 2005, p. 492-501.

42. Espacio Investiga, HIEL – Historical Index of Economic Liberty.

CHAPITRE 3

La liberté économique explique-t-elle les variations dans le niveau d'entrepreneuriat?

Le chapitre précédent expliquait que pour bien comprendre ce qu'est la liberté économique, il faut adopter l'approche fondée sur les institutions. Les institutions qui favorisent la liberté économique permettent, d'une part, aux individus de réaliser des choix eux-mêmes plutôt que de soumettre ces choix aux processus politiques et, d'autre part, de protéger leur propriété.

Ce chapitre s'intéresse aux déterminants institutionnels de l'entrepreneuriat et à l'effet de la liberté économique sur celui-ci. Il fait un survol des recherches qui identifient des liens entre certains éléments de la liberté économique et la quantité ainsi que la qualité de l'entrepreneuriat. Nous nous pencherons d'abord sur les études utilisant le rapport *Economic Freedom of the World* qui dressent des comparaisons entre les pays, puis sur celles qui utilisent deux indices supplémentaires directement inspirés de ce rapport qui dressent des comparaisons entre les États, provinces et régions métropolitaines.

Les études internationales

Tel que mentionné dans le chapitre précédent, un nombre important d'études utilisent le rapport *Economic Freedom of the World* comme variable indépendante. Un certain nombre d'entre elles s'intéressent à l'incidence de la liberté économique sur l'entrepreneuriat.

Le lien entre liberté économique et création d'entreprises, au niveau international, est assez évident. Un simple coup d'œil aux données brutes confirme la relation étroite qui existe entre ces deux variables (voir Figure 3-1).

Trois études principales se penchent sur ce lien au niveau des pays. La première examine le lien entre entrepreneuriat et liberté économique dans 29 pays recensés par le *Global Entrepreneurship Monitor* de 2001⁴³. L'étude démontre que la taille du gouvernement est in-

43. Il s'agit donc d'une étude transversale, s'intéressant aux données récoltées auprès de certains pays à un point donné dans le temps. Christian Bjørnskov et Nicolai J. Foss, « Economic Freedom and Entrepreneurial Activity: Some Cross-Country Evidence », *Public Choice*, vol. 134, no 3, mars 2008, p. 307-328. Les pays pris en compte sont : Afrique du Sud, Allemagne, Argentine, Australie, Belgique, Brésil, Canada, Corée du Sud, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Hongrie, Inde, Irlande, Israël, Italie, Japon, Mexique, Nouvelle-Zélande, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Royaume-Uni, Russie, Singapour et Suède.

versement corrélée avec l'entrepreneuriat⁴⁴. C'est donc dire que moins l'État dépense, subventionne et taxe, et plus il y a d'entrepreneuriat. L'indicateur de l'investissement public ne semble toutefois pas avoir d'effet significatif sur l'entrepreneuriat.

« Les institutions qui favorisent la liberté économique permettent aux individus de réaliser des choix eux-mêmes plutôt que de soumettre ces choix aux processus politiques. »

Bien que cette première composante de la liberté économique (et trois sur quatre de ses sous-composantes) soit corrélée avec l'entrepreneuriat, l'étude ne trouve pas de lien avec la qualité du système juridique et des droits de propriété, la liberté du commerce international et l'étendue de la réglementation. Ceci peut être dû au fait qu'il n'y a pas suffisamment de différence entre les systèmes juridiques, les tarifs douaniers et la réglementation des pays étudiés. Toutefois, la composante qui concerne le système monétaire a un effet sur l'entrepreneuriat, indiquant que plus le système monétaire est stable et plus il est facile de se lancer en affaires.

Une seconde étude utilise une méthodologie similaire. Elle s'intéresse à 21 pays de l'OCDE recensés dans le *Global Entrepreneurship Monitor* de 2002⁴⁵. Encore une fois, le lien entre liberté économique et entrepreneuriat crève les yeux⁴⁶. Les auteurs concluent que « de toute évidence, les pays avec plus de liberté économique ont une plus grande quantité d'activité entrepreneuriale productive dans le secteur privé »⁴⁷. Dans cette étude, l'entrepreneuriat est corrélé avec l'indice global de la

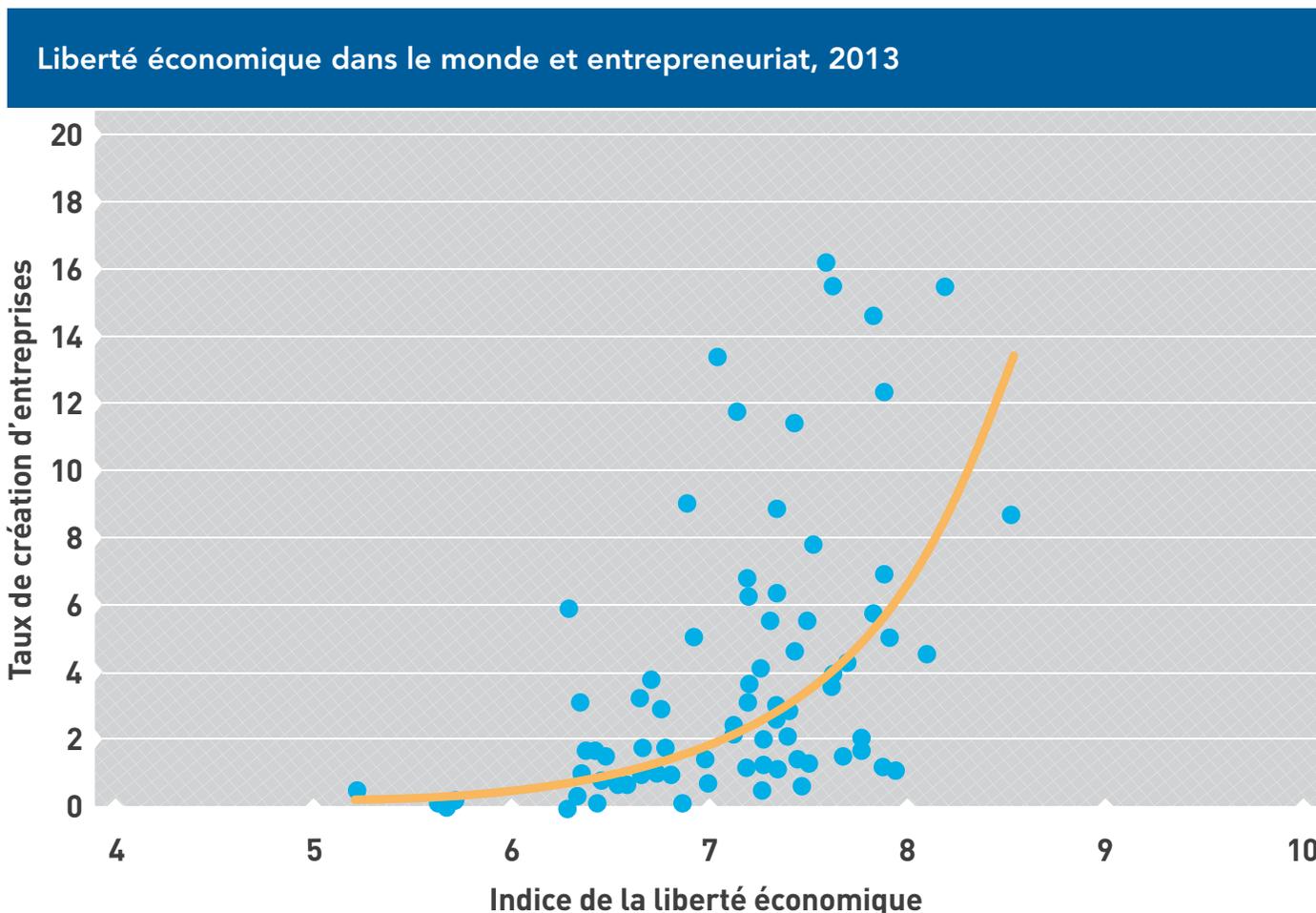
44. Cette étude utilise comme variables de contrôle : le niveau de développement, la capitalisation des entreprises, le taux de scolarisation dans l'enseignement supérieur, le taux de très petites, petites et moyennes entreprises, les inégalités de revenu, le coût de l'investissement, le taux de change, ainsi que le taux d'emploi dans le secteur de l'agriculture par rapport aux emplois manufacturiers.

45. Russell S. Sobel, J. R. Clark et Dwight R. Lee, « Freedom, Barriers to Entry, Entrepreneurship, and Economic Progress », *Review of Austrian Economics*, vol. 20, no 4, décembre 2007, p. 221-236. Les pays pris en compte sont : Allemagne, Australie, Belgique, Canada, Corée du Sud, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Hongrie, Irlande, Italie, Japon, Mexique, Nouvelle-Zélande, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni et Suisse.

46. Cette étude utilise comme variables de contrôle : le pourcentage de la population masculine, l'âge médian de la population, le PIB par habitant, le taux de chômage, la disponibilité du crédit aux ménages, l'investissement étranger net et un indice de la stabilité politique.

47. Russell S. Sobel, J. R. Clark et Dwight R. Lee, *op. cit.*, note 45, p. 227.

Figure 3-1



Note : Le point de donnée aberrant (*outlier*) correspondant à Hong Kong, le pays avec la plus grande liberté économique et avec le plus fort taux de création d'entreprise, a été supprimé pour qu'il n'influence pas indûment la courbe de tendance. Son inclusion rendait la courbe encore plus prononcée. Cette modification ne favorise pas l'argument défendu ici.

Sources : James Gwartney, Robert Lawson et Joshua Hall, *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*, Institut Fraser, 2015; Banque mondiale, Doing Business, Données, Entrepreneuriat.

liberté économique, mais aussi avec deux de ses composantes, soit la taille de l'État et la réglementation.

« La taille du gouvernement est inversement corrélée avec l'entrepreneuriat. C'est donc dire que moins l'État dépense, subventionne et taxe, et plus il y a d'entrepreneuriat. »

riat⁴⁸. Trois composantes du rapport *Economic Freedom of the World* affectent positivement l'entrepreneuriat : la taille du gouvernement, le système juridique et la réglementation⁴⁹.

Le Tableau 3-1 résume ces résultats. Ils ne sont pas identiques, mais ceci s'explique facilement. Ces trois études utilisent un nombre restreint de pays, à cause de la disponibilité des données. Ensuite, les deux premières sont des études transversales qui ne se

Une troisième étude sur les variations dans le niveau d'entrepreneuriat entre différents pays s'intéresse au lien entre liberté économique et entrepreneuriat dans 23 pays de l'OCDE entre 1972 et 2002, en utilisant le travail autonome comme indicateur de l'entrepreneu-

48. Kristina Nyström, « The Institutions of Economic Freedom and Entrepreneurship: Evidence from Panel Data », *Public Choice*, vol. 136, no 3-4, septembre 2008, p. 269-282. Les pays pris en compte sont : Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Japon, Luxembourg, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède et Suisse.

49. Cette étude utilise comme variables de contrôle : le PIB par habitant et le taux de chômage.

Tableau 3-1

Résumé des études internationales				
INDICATEUR DE L'ENTREPRENEURIAT	AUTEURS	PAYS ÉTUDIÉS	COMPOSANTE DU RAPPORT EFW	EFFET SUR L'ENTREPRENEURIAT
Rapport <i>Global Entrepreneurship Monitor</i>	Bjørnskov et Foss (2008)	29 pays	Taille du gouvernement	positif
			Système monétaire	positif
	Sobel, Clark et Lee (2007)	21 pays de l'OCDE	Indice global	positif
			Taille du gouvernement	positif
			Réglementation	positif
Taux de travailleurs autonomes	Nyström (2008)	23 pays de l'OCDE	Taille du gouvernement	positif
			Système juridique et droits de propriété	positif
			Réglementation	positif

Note : Les composantes « taille du gouvernement » et « réglementation » sont calculées de manière inversée : une meilleure note indique une taille de l'État moins importante et moins de réglementation. Ceci signifie que moins la taille de l'État est importante et moins il y a de réglementation, plus il y a d'entrepreneuriat.

concentrent que sur une année, alors que la troisième étude l'évolution sur 30 ans de ces variables.

Des différences existent aussi quant aux indicateurs de l'entrepreneuriat utilisés. Les deux premières études utilisent le *Global Entrepreneurship Monitor*, qui ne se concentre pas sur l'entrepreneuriat effectif, mais plutôt sur les intentions de fonder une entreprise qui peuvent finir par porter fruit ou non, alors que la dernière étude utilise le taux de travailleurs autonomes effectivement enregistrés.

« Les résultats montrent que l'effet de la liberté économique est direct, en faisant apparaître des opportunités entrepreneuriales de profit que les entrepreneurs n'ont plus qu'à saisir. »

Une seconde différence entre ces deux indicateurs est que le premier mesure un flux alors que le second mesure un stock. Le stock d'entrepreneurs indique les conditions économiques passées aussi bien que les pré-

sentes, alors qu'un flux est par définition une mesure plus dynamique, plus susceptible d'être influencée par les variations de la liberté économique.

Une troisième différence est que le *Global Entrepreneurship Monitor* ne fait pas de différence entre l'entrepreneuriat formel et informel, alors que le taux de travailleurs autonome fait uniquement référence aux entrepreneurs formels. Ceci peut expliquer pourquoi les études utilisant le *Global Entrepreneurship Monitor* ne semblent pas trouver de corrélation entre l'entrepreneuriat et la composante « réglementation ». Comme on l'a vu dans le premier chapitre, les institutions influencent le choix des entrepreneurs de se lancer dans des activités formelles ou informelles. Il est donc possible que la réglementation ait un effet sur le type d'entrepreneuriat qui prévaut et pousse les entrepreneurs vers des activités informelles, dans le but de l'éviter.

Bien qu'elles n'invalident pas les résultats, ces différences dans les sources et les méthodologies peuvent

entraîner certaines distorsions qui expliquent pourquoi les études n'arrivent pas aux mêmes conclusions⁵⁰.

Études régionales : les États et zones métropolitaines aux États-Unis

D'autres études s'intéressent aux différences dans la quantité et la qualité de l'entrepreneuriat entre les États américains. Par conséquent, ces études n'utilisent pas directement le rapport *Economic Freedom of the World*, mais l'indice régional pour l'Amérique du Nord qui en est dérivé, l'*Economic Freedom of North America* décrit au second chapitre.

La première de ces études s'intéresse aux façons dont l'entrepreneuriat est stimulé et canalisé par la liberté économique dans les États américains en 2001-2002⁵¹. Pour mesurer l'entrepreneuriat, elle utilise les variables du nombre d'entreprises individuelles, du nombre de brevets attribués et de l'investissement en capital de risque⁵².

« Un marché où il y a peu d'entreprises qui disparaissent peut être le symptôme d'un manque de concurrence et de peu de nouvelles entrées sur le marché, soit un manque d'entrepreneuriat. »

Cette étude recourt à plusieurs tests économétriques. Les premiers utilisent l'indice *Economic Freedom of North America* pour tous les niveaux de gouvernement, c'est-à-dire les gouvernements fédéral, des États et municipaux. Ils constatent que la liberté économique est très fortement corrélée avec l'entrepreneuriat et que la caractéristique la plus importante de la liberté écono-

mique est la situation fiscale, soit les taxes et impôts faibles. Lorsqu'on se concentre seulement sur l'État et le palier municipal, la liberté économique est aussi corrélée avec l'entrepreneuriat, mais la variable la plus importante devient la flexibilité du marché du travail⁵³.

Toutefois, l'étude souligne que toutes les composantes de la liberté économique interagissent et sont importantes pour stimuler l'entrepreneuriat.

Une seconde étude s'intéresse à l'influence de la liberté économique sur l'entrepreneuriat aux États-Unis entre 1990 et 2001⁵⁴. Elle prend comme indicateur de l'entrepreneuriat le pourcentage de nouvelles firmes par rapport au nombre total de firmes dans chaque État⁵⁵. Sans trop de surprise, la liberté économique est encore une fois très fortement corrélée avec l'entrepreneuriat.

L'étude s'intéresse également à la question de savoir si la liberté économique affecte directement l'entrepreneuriat, ou indirectement parce qu'elle augmente le revenu réel. Les résultats montrent que l'effet de la liberté économique est direct, en faisant apparaître des opportunités entrepreneuriales de profit que les entrepreneurs n'ont plus qu'à saisir.

Une troisième étude s'intéresse toujours à ce lien aux États-Unis et utilise l'indice *Kauffman Index of Entrepreneurial Activity* comme indicateur de l'entrepreneuriat, en examinant les variations dans chaque État entre 2004 et 2005⁵⁶. Cet indice utilise le nombre de répondants au recensement américain démarrant une entreprise et qui n'en possèdent pas déjà une⁵⁷. Encore une fois, un fort lien entre liberté économique et entrepreneuriat est confirmé.

53. Alors que dans les rapports *Economic Freedom of North America* récents la composante « réglementation » pour tous les niveaux de gouvernement repose sur la réglementation du marché du travail, la réglementation des prêts commerciaux et la réglementation des affaires, cette même composante dans le rapport de 2005 utilisé par cette étude ne reposait que sur la réglementation du marché du travail. Amela Karabegovic et Fred McMahon, *Economic Freedom of North America 2005 Annual Report*, Institut Fraser et National Center for Policy Analysis, 2005.

54. Noel D. Campbell et Tammy M. Rogers, « Economic Freedom and Net Business Formation », *Cato Journal*, vol. 27, no 1, hiver 2007, p. 23-36.

55. Cette étude utilise comme variables de contrôle : le revenu réel par habitant, la variation annuelle du revenu réel par habitant, l'âge médian de la population, le pourcentage combiné d'Afro-Américains et de résidents d'origine hispanique dans chaque État, le volume de prêt commerciaux et industriels, la population totale et le revenu total en impôt fédéral pour chaque État ainsi que sa variation annuelle.

56. Joshua C. Hall et Russell S. Sobel, « Institutions, Entrepreneurship, and Regional Differences in Economic Growth », *American Journal of Entrepreneurship*, vol. 1, no 1, mars 2008, p. 69-96.

57. Cette étude utilise comme variables de contrôle : le pourcentage de résidents âgés de plus de 25 ans avec au moins un baccalauréat, l'âge médian, le pourcentage de résidents d'origine hispanique, le pourcentage d'hommes, le taux de chômage, le PIB par habitant, et la densité de la population. L'étude a aussi pris en compte la clémence des lois sur la faillite, pour voir si les entrepreneurs qui ne craignent pas de perdre leur maison advenant un échec sont plus susceptibles de se lancer en affaires.

50. En ne mesurant que les intentions de création d'entreprise, les données du *Global Entrepreneurship Monitor* peuvent dans certains cas surestimer l'activité entrepreneuriale. À ce sujet, voir l'exemple de Anders N. Hoffmann, « A Rough Guide to Entrepreneurship Policy », dans David B. Audretsch, Isabel Grilo et A. Roy Thurik (dir.), *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy*, Edward Elgar Publishing, janvier 2007, p. 146. De plus, bien que le travail autonome soit reconnu comme un bon indicateur de l'entrepreneuriat, il n'est pas sans problème. Il y a une certaine différence entre les définitions de l'entrepreneuriat vues au premier chapitre et le travail autonome, qui peut être influencé par d'autres variables institutionnelles, historiques ou structurelles ayant rapport avec le marché de l'emploi dans ces pays ou régions.

51. Steven F. Krefl et Russell S. Sobel, « Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Freedom », *Cato Journal*, vol. 25, no 3, automne 2005, p. 595-616.

52. Cette étude utilise comme variables de contrôle : l'âge médian, le pourcentage de la population blanche, le pourcentage de la population masculine, le pourcentage ayant reçu une éducation secondaire, le taux de chômage, la main-d'œuvre travaillant dans le secteur des services, le taux de criminalité contre les biens et la propriété et, puisque l'étude s'intéresse aussi aux effets des taxes sur les successions, elle utilise une variable de contrôle à ce sujet.

Une autre étude s'intéresse à ce lien de 1989 à 2008⁵⁸. Cette fois-ci, les variables pour l'entrepreneuriat sont le taux de création d'entreprises, le nombre de fermetures d'entreprises et le taux de création nette (créations moins fermetures). La fermeture d'entreprises est un phénomène intéressant qui, contrairement à l'intuition de base, peut dans certains cas être considéré comme bénéfique. En effet, un renouvellement important des entreprises peut être le signe que le marché est en santé. Un auteur donne l'exemple de l'industrie de la restauration : le nombre de faillites y est relativement élevé presque partout dans le monde, mais chaque échec offre des leçons aux autres restaurateurs qui peuvent en profiter pour améliorer leur cuisine et leur service⁵⁹. À l'inverse, un marché où il y a peu d'entreprises qui disparaissent peut être le symptôme d'un manque de concurrence et de peu de nouvelles entrées sur le marché, soit un manque d'entrepreneuriat.

L'étude utilise comme variable indépendante l'indice *Economic Freedom of North America*⁶⁰. Les résultats confirment ce que les autres études ont observé, avec certains bémols, le premier étant que tous les effets identifiés sont relativement petits. Ensuite, contrairement aux recherches précédentes, l'indice global des libertés économiques en Amérique du Nord n'est pas corrélé avec la création de nouvelles entreprises. Cependant deux de ses trois composantes, lorsque prises individuellement, le sont⁶¹. C'est-à-dire que la taille de l'État et la fiscalité influencent directement la création d'entreprises, alors que la réglementation du marché du travail n'a pas d'effet dans cette étude.

En s'intéressant aux fermetures des entreprises, on s'aperçoit que l'indice global de la liberté économique n'a pas d'influence, mais qu'encore une fois certaines de ses composantes en ont. Un plus petit État est associé à plus de fermetures d'entreprises, alors qu'une plus grande flexibilité sur le marché du travail est associée à moins de fermetures d'entreprises. Ces effets inverses peuvent probablement expliquer le fait que l'indice global n'ait pas d'influence.

Une dernière étude régionale concernant les États-Unis utilise plutôt l'indice *An Economic Freedom Index for U.S. Metropolitan Areas* et s'intéresse donc aux zones métropolitaines en 2002, la seule année où cet indice est disponible⁶². Comme indicateur de l'entrepreneuriat, elle utilise la variation dans le nombre d'entreprises individuelles et dans la création d'entreprises⁶³.

La liberté économique a un effet direct dans la zone métropolitaine concernée, mais aussi un effet indirect dans les zones métropolitaines avoisinantes. »

Les résultats sont conformes à ceux des autres études, mais doivent être nuancés. Lorsque toutes les observations sont incluses, la liberté économique ne semble pas avoir d'effet significatif sur la création d'entreprises. Toutefois, selon l'auteure de l'étude, ceci est le résultat de valeurs aberrantes (*outliers*) pour la création d'entreprises dans certains États. Dans un contexte comme celui-ci, toujours selon l'auteure, il est justifié de ne pas prendre en compte les valeurs aberrantes. Lorsqu'elle les ignore, la liberté économique est significativement corrélée et augmente le nombre de créations d'entreprises.

De plus, une analyse spatiale révèle que la liberté économique a un effet direct dans la zone métropolitaine concernée, mais aussi un effet indirect dans les zones métropolitaines avoisinantes. En d'autres termes, lorsque la liberté économique augmente dans une zone métropolitaine, il y a plus de créations d'entreprises dans celle-ci et dans les zones métropolitaines avoisinantes. Ces effets sont toutefois relativement petits.

Le Tableau 3-2 résume les résultats des études régionales et métropolitaines s'intéressant aux États-Unis. Encore une fois, le fait que certaines études semblent arriver à des conclusions différentes est normal, compte tenu de la variété des différents indicateurs de l'entrepreneuriat utilisés, ainsi que le fait que certaines études sont des analyses transversales prenant en compte une seule année. De plus, tel que mentionné ci-haut, les composantes de la liberté économique interagissent entre elles et sont toutes importantes pour stimuler l'entrepreneuriat, bien que les études empiriques aient eu jusqu'ici

58. Dmitriy Krichevskiy et Thomas Snyder, « U.S. State Government Policies and Entrepreneurship », *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, vol. 4, no 1, 2015, p. 102-110.

59. Nassim Nicholas Taleb, *Antifragile: Things That Gain from Disorder*, Random House, 2012.

60. Cette étude utilise comme variables de contrôle : le taux de chômage, la croissance de la population, la croissance du PIB par habitant, la densité de la population, la valeur médiane des habitations et le pourcentage de la population ayant plus de 25 ans et au moins un baccalauréat.

61. Contrairement à l'indice *Economic Freedom of the World*, l'indice *Economic Freedom of North America*, dans sa version régionale (sans le gouvernement fédéral), n'inclut que trois composantes, dont les dépenses publiques, les taxes et impôts et la réglementation du marché du travail. Dans sa version pour tous les niveaux de gouvernement, il ajoute davantage d'indicateurs.

62. Jamie Bologna, « A Spatial Analysis of Entrepreneurship and Institutional Quality: Evidence from U.S. Metropolitan Areas », *Journal of Regional Analysis & Policy*, vol. 44, no 1, 2014, p. 109-131.

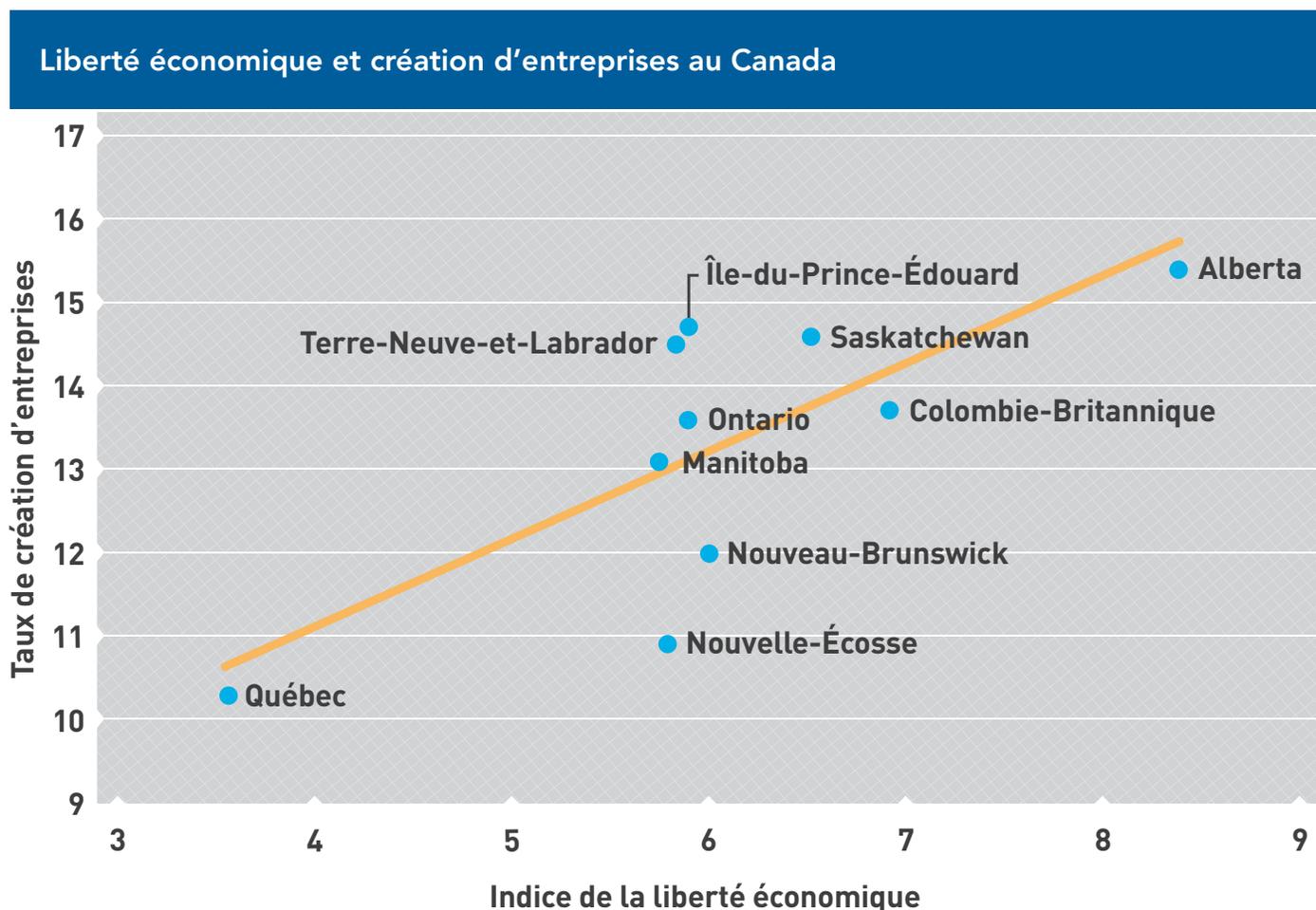
63. Cette étude inclut un total de 24 variables de contrôle, allant des pourcentages d'emplois dans chaque industrie, au niveau d'éducation, aux variables démographiques, ainsi qu'à certains indicateurs de la criminalité.

Tableau 3-2

Résumé des études régionales aux États-Unis			
TYPE DE DONNÉES	AUTEURS	VARIABLE DE LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE	EFFET SUR LA CRÉATION D'ENTREPRISES
Analyse transversale	Kreft et Sobel (2005)	EFNA, tout niveau de gouvernement, indice global	positif
		EFNA, État et municipal, indice global	positif
		EFNA, tout niveau de gouvernement, dépenses de l'État	non significatif
		EFNA, tout niveau de gouvernement, taxes et impôts	positif
		EFNA, tout niveau de gouvernement, réglementation du marché du travail	non significatif
		EFNA, État et municipal, dépenses de l'État	non significatif
		EFNA, État et municipal, taxes et impôts	non significatif
		EFNA, État et municipal, réglementation du marché du travail	positif
	Hall et Sobel (2008)	EFNA, État et municipal, indice global	positif
Bologna (2014)	Indice métropolitain	positif (une fois les données aberrantes supprimées)	
Analyse longitudinale	Campbell et Rogers (2007)	EFNA, État et municipal, indice global	positif
	Krichevskiy et Snyder (2015)	EFNA, État et municipal, indice global	non significatif
		EFNA, État et municipal, dépenses de l'État	positif
		EFNA, État et municipal, taxes et impôts	positif
		EFNA, État et municipal, réglementation du marché du travail	non significatif

Note : Les différentes composantes (dépenses de l'État, taxes et impôts, et réglementation) sont calculées de manière inversée : une meilleure note indique, respectivement, moins de dépenses, moins de taxes et impôts, et moins de réglementation.

Figure 3-2



Sources : Statistique Canada, Tableau CANSIM 527-0007 : Mesures de la dynamique des entreprises, 2013; Dean Stansel, José Torra et Fred McMahon, *Economic Freedom of North America 2015*, Institut Fraser, 2015.

de la difficulté à traduire cette interaction en analyse statistique.

Comparaison régionale : les provinces canadiennes

Il n'existe, à notre connaissance, aucune étude économétrique qui vérifie si la liberté économique peut expliquer les différences dans le nombre d'entreprises créées dans les provinces canadiennes. Bien que la réalisation d'une telle étude dépasse le cadre du présent *Cahier de recherche*, une analyse des données brutes fait apparaître un lien.

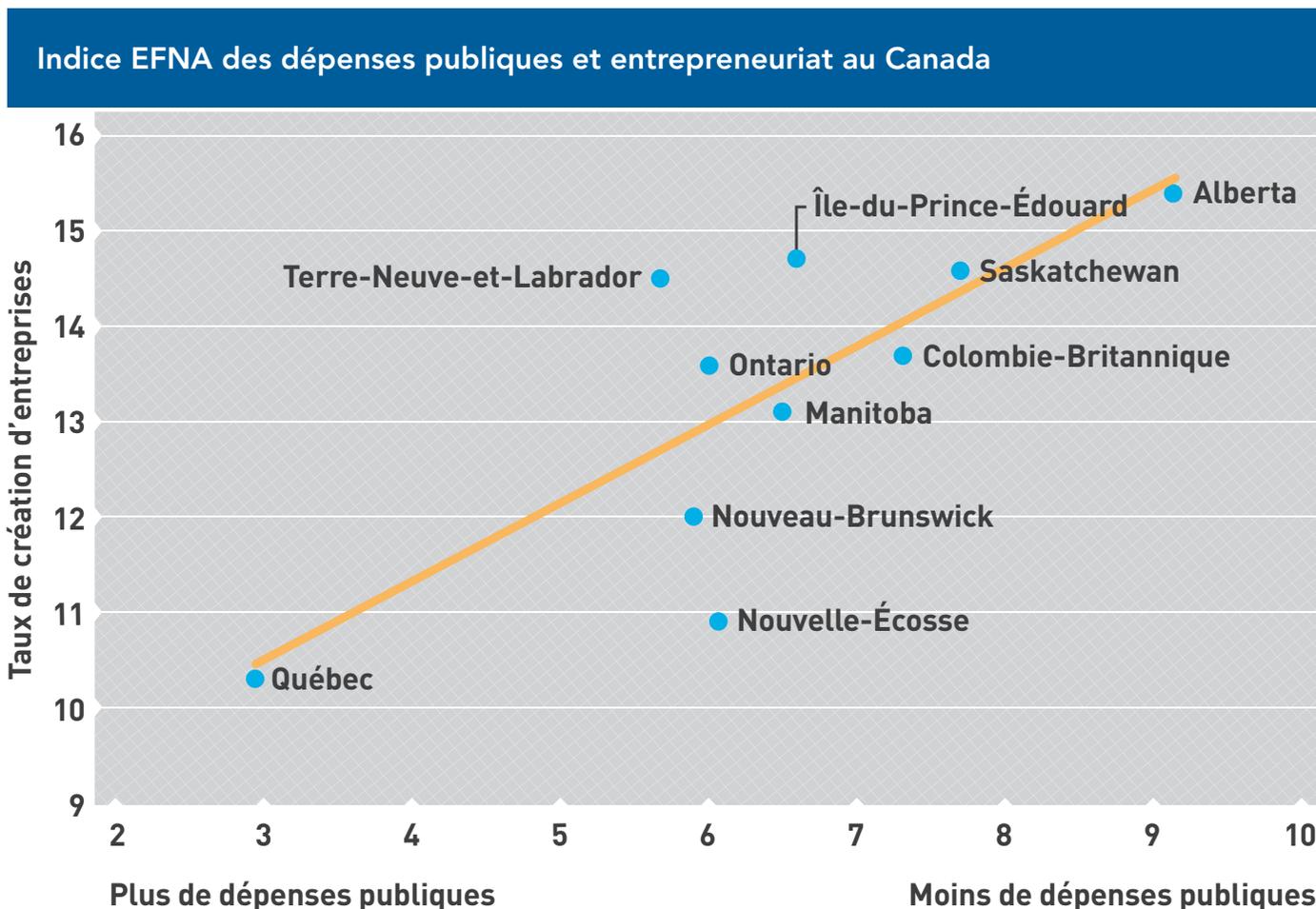
La Figure 3-2 montre le lien entre l'indice *Economic Freedom of North America* pour les provinces canadiennes

« Les composantes de la liberté économique interagissent entre elles et sont toutes importantes pour stimuler l'entrepreneuriat, bien que les études empiriques aient eu jusqu'ici de la difficulté à traduire cette interaction en analyse statistique. »

et le taux de création d'entreprises⁶⁴. En dépit du faible nombre d'observations, on voit qu'il y a une tendance

64. Le taux de création d'entreprises est une mesure des entreprises avec salariés dans l'année courante mais sans salariés l'année précédente, divisé par le nombre moyen d'entreprises actives l'année précédente et l'année courante. Voir Statistique Canada, Tableau CANSIM 527-0007 : Mesures de la dynamique des entreprises, note 6.

Figure 3-3



Sources : Statistique Canada, Tableau CANSIM 527-0007 : Mesures de la dynamique des entreprises, 2013; Dean Stansel, José Torra et Fred McMahon, *Economic Freedom of North America 2015*, Institut Fraser, 2015.

claire à ce qu'une plus grande liberté économique soit associée à un plus fort taux de création d'entreprises.

« Les résultats valident l'idée selon laquelle la liberté économique réoriente l'entrepreneuriat improductif vers des opportunités de profit productives. »

Lorsque cet exercice est répété avec les composantes « dépenses publiques » et « taxes et impôts » de l'indice *Economic Freedom of North America*, les résultats sont semblables, comme en attestent les Figures 3-3 et 3-4.

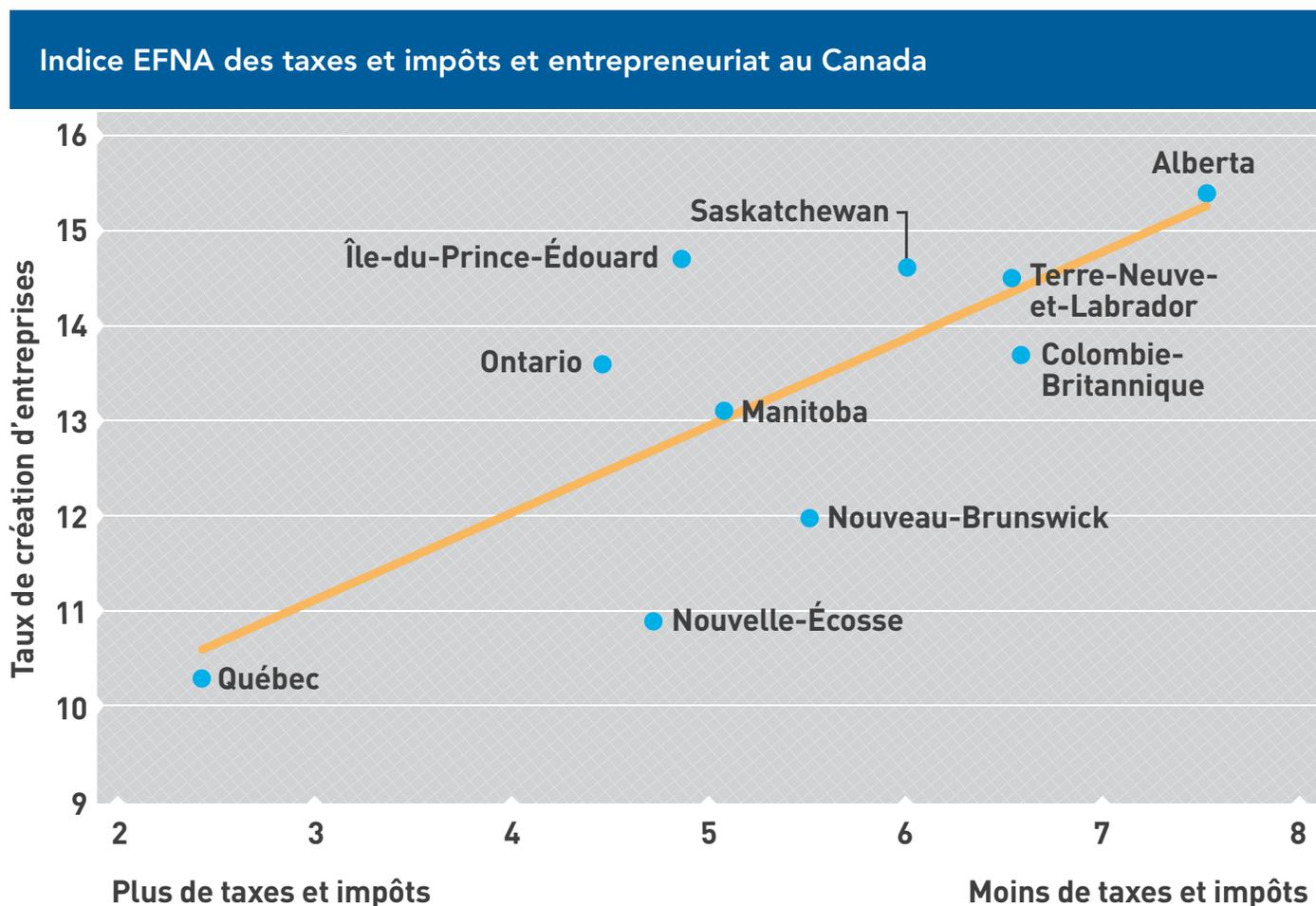
En revanche, la composante « réglementation du marché du travail » donne un nuage de points plus dispersés, ce qui peut signifier que le lien est moins important. Cela peut être indicatif du fait que plusieurs tendances

s'affrontent; bien qu'il soit plus facile de lancer une entreprise dans un environnement où la réglementation du travail est souple, la réglementation peut aussi souvent donner lieu à un entrepreneuriat de contournement, dont le but est justement d'éviter certaines réglementations. Les entreprises se multiplient alors non pas pour des raisons économiques mais pour des raisons réglementaires. Il n'est cependant pas exclu qu'une étude suivant ces variables pendant plusieurs années trouve une relation significative, positive ou négative.

Les études sur les différents types d'entrepreneuriat

Les études recensées jusqu'ici dans ce chapitre font le lien entre la liberté économique et la quantité d'entrepreneuriat dans une société ou région donnée. Ce n'est pas le seul effet de la liberté économique sur l'entrepreneuriat. Une autre de ses caractéristiques,

Figure 3-4



Sources : Statistique Canada, Tableau CANSIM 527-0007 : Mesures de la dynamique des entreprises, 2013; Dean Stansel, José Torra et Fred McMahon, *Economic Freedom of North America 2015*, Institut Fraser, 2015.

explorée dans les chapitres précédents, est que la liberté économique influence le type d'entrepreneuriat vers lequel s'orientent les entrepreneurs. En effet, certains types d'entrepreneuriat sont improductifs.

Bien que de nombreuses études empiriques s'intéressent aux déterminants de l'entrepreneuriat productif et improductif, seulement trois s'intéressent directement au lien avec la liberté économique.

Une première étude vérifie si la liberté économique stimule l'entrepreneuriat productif, mais aussi si l'entrepreneuriat productif stimulé par la liberté économique fait diminuer l'entrepreneuriat improductif⁶⁵. Les données mesurant l'entrepreneuriat improductif dans cette étude viennent d'un recensement du nombre d'organisations

politiques et de lobbying dans chaque État américain⁶⁶, ainsi que d'un indice des poursuites judiciaires abusives⁶⁷. L'origine de ces données varie entre 1995 et 2002. L'indice de la liberté économique utilisé est celui pour l'année 2001 dans le rapport *Economic Freedom of North America*⁶⁸. Les résultats valident l'idée selon

66. Russell S. Sobel et Thomas A. Garrett, « On the Measurement of Rent Seeking and Its Social Opportunity Cost », *Public Choice*, vol. 112, no 1, juillet 2002, p. 115-136.

67. Cette mesure est issue d'un rapport publié par la U.S. Chamber Institute for Legal Reform, affiliée à la U.S. Chamber of Commerce, parfois appelé le *Harris Poll*. Les États obtenant une mauvaise note sont des États où se déroulent généralement des poursuites abusives et déraisonnables, en particulier en ce qui a trait aux recours collectifs, aux erreurs médicales et aux poursuites pour indemnisation de travailleurs. Pour la plus récente version, voir Institute for Legal Reform, *2015 Lawsuit Ranking Survey Ranking the States: A Survey of the Fairness and Reasonableness of State Liability Systems*, U.S. Chamber of Commerce, septembre 2015.

68. Cette étude utilise comme variables de contrôle : l'âge médian de la population, la densité de la population, le pourcentage de la population ayant un diplôme universitaire et le pourcentage de la population masculine.

65. Russell S. Sobel, « Testing Baumol: Institutional Quality and the Productivity of Entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, no 6, novembre 2008, p. 641-655.

laquelle la liberté économique réoriente l'entrepreneuriat improductif vers des opportunités de profit productives.

Une seconde étude utilise les mêmes mesures de l'entrepreneuriat productif et improductif, mais cette fois-ci avec des variables de 1990⁶⁹. Il s'agit de voir si la liberté économique antérieure explique l'entrepreneuriat ultérieur. Leurs résultats confirment ceux de l'étude précédente.

Une dernière étude s'intéresse au lien entre la liberté économique et la présence de certaines industries américaines susceptibles d'abriter plus d'entrepreneuriat improductif, presque toutes regroupées dans le secteur des services⁷⁰. La logique qui sous-tend cette étude est que, par exemple, la demande pour les services d'experts comptables est probablement plus grande dans les États américains avec une fiscalité plus compliquée. Le même phénomène est potentiellement présent dans les services de conseils juridiques, dans le secteur de la santé, les services sociaux, etc.

« Lorsqu'il y a plus de liberté économique, les entrepreneurs fondent plus d'entreprises dans le secteur des affaires et du commerce et moins dans les secteurs directement liés à la recherche de privilèges politiques. »

Encore une fois, l'indice *Economic Freedom of North America* est utilisé. Les données sur le nombre de firmes et les emplois créés dans les différentes industries proviennent de l'Office of Advocacy de la U.S. Small Business Administration, de 1991 à 1998⁷¹. L'étude observe que l'emploi dans certaines industries des services croît effectivement avec la taille de l'État. Elle démontre que la liberté économique a un effet sur le type d'entrepreneuriat.

Conclusion

Le lien entre, d'une part, la liberté économique et, d'autre part, la quantité et la qualité de l'entrepreneuriat est largement vérifié empiriquement.

Pour ce qui est de la quantité d'entrepreneuriat, de nombreuses études au niveau international, utilisant le rapport *Economic Freedom of the World*, confirment ce lien. Au niveau régional, plusieurs études confirment ce lien aux États-Unis en utilisant les rapports *Economic Freedom of North America* et *An Economic Freedom Index for U.S. Metropolitan Areas*. Des régressions simples, sans variable de contrôle, évoquent le même lien au Canada entre les différentes provinces.

Quant à la qualité de l'entrepreneuriat, trois études confirment que la liberté économique peut réorienter l'entrepreneuriat d'activités improductives vers des activités productives. Lorsqu'il y a plus de liberté économique, les entrepreneurs fondent plus d'entreprises dans le secteur des affaires et du commerce et moins dans les secteurs directement liés à la recherche de privilèges politiques.

69. Travis Wiseman et Andrew Young, « Economic Freedom, Entrepreneurship & Income Levels: Some US State-Level Empirics », *American Journal of Entrepreneurship*, vol. 6, no 1, 2013, p. 100-119. Les variables de contrôle utilisées sont le pourcentage de la population avec un diplôme secondaire, le pourcentage de la population avec un baccalauréat ou mieux, le nombre de fonctionnaires fédéraux par habitant, le nombre de fonctionnaires locaux par habitant, et le PIB par habitant.

70. Stephan F. Gohmann, Bradley K. Hobbs et Myra McCrickard, « Economic Freedom and Service Industry Growth in the United States », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 32, no 5, 2008, p. 855-874.

71. Cette étude utilise comme variables de contrôle : le pourcentage de la population ayant un baccalauréat, le nombre de brevets par habitant et un taux de la distance couverte par les voies routières par rapport à la superficie de l'État comme mesure de l'accès au marché.

CONCLUSION

L'entrepreneuriat est influencé par la liberté économique, comme en témoignent les nombreuses études citées dans ce *Cahier de recherche*. Toutes constatent un lien positif entre la liberté économique et le niveau d'entrepreneuriat dans une société donnée, bien que certains éléments des différents indices de la liberté économique, lorsque pris individuellement, n'aient pas d'effet. Aucune étude ne constate de lien négatif entre la liberté économique, ou une composante de la liberté économique, et l'entrepreneuriat. Plus les institutions d'un pays, d'une province ou État, ou d'une zone métropolitaine soumettent les choix économiques aux volontés individuelles, plutôt qu'au processus politique, plus il y a d'entrepreneurs et plus leurs entreprises se consacrent à des projets productifs.

La situation au Canada, tout particulièrement, offre une bonne illustration de l'effet de la liberté économique sur l'entrepreneuriat. À un extrême, l'Alberta se caractérise à la fois par un score de liberté économique très élevé et par un taux élevé de création d'entreprises; à l'autre extrême, le Québec a peu de création d'entreprises et le pire score au pays pour ce qui est de la liberté économique.

Si les études sont aussi concluantes, pourquoi la liberté économique n'est-elle pas adoptée universellement pour augmenter l'entrepreneuriat?

Beaucoup de gouvernements de pays et de régions voulant stimuler l'entrepreneuriat suivent en fait le chemin inverse. Les applications pratiques de la liberté économique sont parfois moins séduisantes que les autres solutions du point de vue politique. Bien que conceptuellement la liberté économique soit facile à comprendre, les effets de ses applications pratiques le sont souvent moins.

Par exemple, les gouvernements voulant promouvoir les petites entreprises peuvent être tentés par l'adoption de crédits d'impôts qui privilégient certaines entreprises aux dépens d'autres, par des programmes de soutien, des subventions et la mise en place de structures pour aider le démarrage d'entreprises. Ce sont des solutions dont les effets sont faciles à prévoir : des individus vont profiter de ces subventions directes et indirectes pour créer des entreprises. Ces politiques publiques peuvent donner l'apparence de mener à la création d'entreprises, puisqu'elles sont facilement visibles.

Il est plus difficile de comprendre l'enchaînement logique par lequel ces subventions devront éventuelle-

ment être financées par des impôts, et par conséquent que la création de certaines entreprises s'est faite au détriment d'autres entreprises. Les effets pervers à long terme des interventions de l'État sont toujours plus difficiles à reconnaître que leurs effets visibles immédiats. Il n'est pas exclu que la création nette d'entreprises due aux programmes soutenant l'entrepreneuriat soit même négative dans certains cas.

Au lieu d'avoir recours à davantage d'intervention de l'État, ce qui réduit la liberté économique, l'attitude à adopter pour augmenter la quantité et la qualité de l'entrepreneuriat doit être de diminuer l'intervention de l'État. Dans les faits, il s'agit de mesures aussi variées que le fait de réduire les dépenses des gouvernements, réduire l'investissement public, réduire les barrières au commerce intérieur et extérieur, faciliter l'investissement étranger, libéraliser le marché du crédit aux petites entreprises, réduire la réglementation sur le marché du travail et les formalités administratives nécessaires pour créer une entreprise, etc. Il s'agit de politiques publiques qui facilitent la création de n'importe quelle sorte d'entreprise.

« Au lieu d'avoir recours à davantage d'intervention de l'État, ce qui réduit la liberté économique, l'attitude à adopter pour augmenter la quantité et la qualité de l'entrepreneuriat doit être de diminuer l'intervention de l'État. »

Cela ne signifie pas pour autant que toutes les interventions des gouvernements nuisent à l'entrepreneuriat. Cependant, au lieu de vouloir venir en aide activement aux entrepreneurs, le discours politique devrait reconnaître et adopter le principe « d'abord, ne pas faire de mal ». Avant de faire appel à une politique visant à promouvoir l'entrepreneuriat, il faut se poser cette question essentielle : Cette mesure confie-t-elle plus de responsabilités aux individus ou au processus politique?

L'entrepreneuriat est l'affaire d'individus. Laissons-les faire leurs propres choix et l'entrepreneuriat s'en portera mieux.

À PROPOS DE L'AUTEUR



MATHIEU BÉDARD

Mathieu Bédard est économiste à l'Institut économique de Montréal. Il est titulaire d'un doctorat en sciences économiques d'Aix-Marseille Université et d'une maîtrise en Analyse économique des institutions de l'Université Paul Cézanne. De 2013 à 2015 il a été « lecturer » à la Toulouse School of Economics. Sa thèse était intitulée « Analyse économique des faillites bancaires : un essai sur les propriétés informationnelles des ruées bancaires ». Ses articles universitaires ont été publiés dans le *Journal of Business Ethics*, l'*International Journal of Business*, et le *Journal des économistes et des études humaines*.



Institut économique de Montréal

910, rue Peel, bureau 600, Montréal QC H3C 2H8

T 514.273.0969 F 514.273.2581 **iedm.org**

ISBN 978-2-922687-67-5