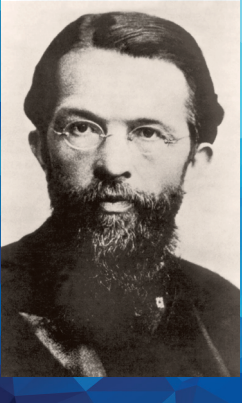
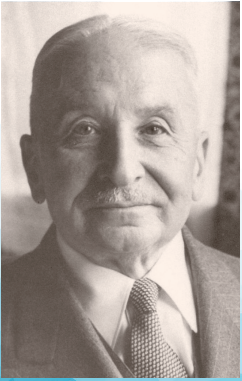




IEDM

Des idées
pour une société
plus prospère



**LES CAHIERS
DE RECHERCHE**

SEPTEMBRE 2017

COMMENT ENCOURAGER L'ENTREPRENEURIAT AU CANADA LES ENSEIGNEMENTS DE L'ÉCOLE AUTRICHIENNE D'ÉCONOMIE

Par Peter J. Boettke et 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.

©2017 Institut économique de Montréal
ISBN 978-2-922687-77-4

Dépôt légal : 3^e trimestre 2017
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada
Imprimé au Canada

Peter J. Boettke
Mathieu Bédard

Comment encourager l'entrepreneuriat au Canada : les enseignements de l'école autrichienne d'économie

Institut économique de Montréal

•
Septembre 2017

TABLE DES MATIÈRES

POINTS SAILLANTS.....	5
INTRODUCTION.....	9
CHAPITRE 1 – LES ORIGINES ET LE DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCOLE AUTRICHIENNE D'ÉCONOMIE.....	11
CHAPITRE 2 – QUE NOUS APPREND LA THÉORIE AUTRICHIENNE SUR L'ENTREPRENEURIAT ET LA CRÉATION DE RICHESSES?	21
CHAPITRE 3 – MESURER L'ENTREPRENEURIAT AU CANADA.....	31
CHAPITRE 4 – APPLICATION AUX POLITIQUES CANADIENNES DES LEÇONS AUTRICHIENNES SUR L'ENTREPRENEURIAT	37
CONCLUSION	51
RÉFÉRENCES ET LECTURES SUPPLÉMENTAIRES	53
À PROPOS DES AUTEURS	61

POINTS SAILLANTS

Tout le monde prétend favoriser l'entrepreneuriat. Pourtant, les politiciens proposent couramment divers programmes en vue d'aider les entrepreneurs alors qu'ils devraient chercher avant tout à supprimer les politiques qui les découragent. En effet, la littérature empirique portant sur les politiques et institutions qui influencent l'entrepreneuriat à travers le monde montre que les politiques interventionnistes lui nuisent. La théorie autrichienne a beaucoup à nous apprendre sur les politiques qui encouragent véritablement l'entrepreneuriat et la création de richesses, et par conséquent comment améliorer les politiques publiques canadiennes.

Chapitre 1 – Les origines et le développement de l'école autrichienne d'économie

- L'école autrichienne d'économie, dont la longue et riche histoire intellectuelle remonte à la fin du 19^e siècle, compte parmi ses adhérents certains des penseurs les plus accomplis de la discipline économique, à commencer par Carl Menger.
- La description théorique autrichienne du processus de marché insistait sur un programme positif de laissez-faire selon lequel le but de la politique économique était d'éliminer les privilèges juridiques qui répriment le potentiel créatif d'une civilisation libre.
- Les philosophes du mouvement écossais des Lumières, dont Adam Smith était un membre important, ont cherché à démontrer que des institutions sociales pouvaient naître de l'action humaine sans être nécessairement le fruit d'une volonté humaine.
- Les économistes du mouvement formé à Vienne adoptaient couramment une attitude d'« étudiant de la civilisation », et non l'attitude de « maître de l'univers » qui a souvent frappé l'imagination des intellectuels à l'aube de l'ère industrielle moderne.
- Ludwig von Mises a expliqué qu'une économie de marché fondée sur la propriété privée est une condition essentielle pour permettre aux agents économiques de se livrer à un « calcul économique rationnel » quand ils font face à différentes solutions d'investissement et de production.
- Les plus récents économistes se réclamant de l'école autrichienne sont devenus les figures de proue d'une contre-révolution rejetant la tendance à agréger et le formalisme excessifs du consensus de l'après Deuxième Guerre mondiale.
- Si les prix du marché ne sont peut-être pas parfaits, la solution de rechange qui consiste à rendre une autorité centrale responsable de tenir compte de tous les minuscules éléments d'information dispersés – les préférences, le budget, les ressources, etc., de chaque individu – pour diriger l'économie serait tout simplement irréalisable.

Chapitre 2 – Que nous apprend la théorie autrichienne sur l'entrepreneuriat et la création de richesses?

- La création de richesses et le progrès économique viennent d'individus qui, librement, découvrent des opportunités et recherchent ensuite les gains qu'apportent une spécialisation productive ou une coopération sociale pacifique par le commerce.
- Jean-Baptiste Say, un des plus grands penseurs de la tradition française en économie politique classique, a été parmi les premiers à définir clairement le rôle clé de l'entrepreneur qui découvre une opportunité et s'affaire à organiser une production en vue de réaliser un profit.
- L'avancement de l'économie néoclassique à la fin du 19^e siècle ainsi que l'acceptation quasi universelle des outils mathématiques élaborés dans les sciences naturelles ont fait perdre peu à peu à l'entrepreneur son statut de personnage central de la théorie économique.
- Joseph Schumpeter a résisté à l'attrait du modèle d'équilibre concurrentiel général de Walras pour examiner principalement comment le cours du développement économique était ponctué de ruptures dues à l'innovation. Il a décrit le comportement concurrentiel des entrepreneurs sur le marché comme une « destruction créatrice ».
- Le genre d'information qu'apprend l'entrepreneur consiste à découvrir les erreurs commises par des participants du marché : des prix ou trop hauts ou trop bas, une surabondance de biens dans un lieu mais une pénurie dans un autre, une demande des consommateurs qui demeure insatisfaite, etc.
- L'entrepreneuriat est omniprésent dans les pratiques économiques mais il peut être soit productif, soit

improductif, selon le contexte institutionnel dans lequel agissent les individus.

- Les sociétés qui s'enrichissent sont celles où l'environnement institutionnel pousse les citoyens les plus brillants et prometteurs vers l'entrepreneuriat productif. En revanche, les sociétés qui stagnent dans la pauvreté sont celles où l'environnement institutionnel récompense mieux ceux qui agissent en entrepreneurs improductifs.
- Sans la pression constante des incitations fournies par la propriété privée, les signaux communiqués par les prix et la rétroaction du marché qui punit par une perte ou récompense par un profit, les systèmes économiques ne pourraient ni affecter efficacement les ressources, ni découvrir continuellement des façons nouvelles et novatrices de fabriquer et de livrer des produits pour combler les désirs des consommateurs.

Chapitre 3 – Mesurer l'entrepreneuriat au Canada

- Même l'entrepreneuriat au sens conventionnel, celui qui crée et gère une nouvelle entreprise à des fins lucratives, est difficile à mesurer. Néanmoins, il existe des situations où un bilan partiel de l'entrepreneuriat peut être utile pour indiquer généralement les fluctuations survenant au fil du temps ou comparer différents contextes institutionnels.
- L'entrepreneuriat est bien vu par les Canadiens. Une majorité de répondants à un sondage estiment qu'il s'agit d'un bon choix de carrière et qu'il confère un statut social élevé quand il est couronné de succès.
- Au Canada, ces répondants perçoivent des opportunités d'entrepreneuriat autour d'eux mais sont quelque peu ralentis par la peur d'échouer et sont restreints dans leurs capacités.
- Au classement 2017 de *Doing Business*, le Canada fait très belle figure dans quelques catégories, dont la création d'entreprise, l'obtention de prêts et la protection des investisseurs minoritaires. Par contre, dans d'autres catégories, tout particulièrement le respect des contrats, il se classe beaucoup moins bien.
- À l'intérieur du Canada, le Québec fait piètre figure, ce qui suggère un environnement institutionnel moins propice à l'entrepreneuriat que celui d'autres provinces comme la Saskatchewan, la Colombie-

Britannique et l'Alberta, et même certaines provinces de l'Atlantique.

- Le portrait de l'entrepreneuriat canadien qui ressort des sondages et statistiques est relativement favorable, malgré des différences importantes (mais non inattendues) entre provinces. Si cela est généralement positif, il reste encore beaucoup de place à l'amélioration.

Chapitre 4 – Application aux politiques canadiennes des leçons autrichiennes sur l'entrepreneuriat

- Un examen critique des politiques interventionnistes révèle qu'au lieu de fournir les outils requis pour organiser une économie dynamique et en croissance, elles sont souvent la principale source des problèmes qu'elles visent à régler.
- Les taxes peuvent à la fois brouiller les incitations nées de la propriété privée et perturber les prix qui, selon l'école autrichienne, agissent comme des substituts d'information du fait qu'ils indiquent indirectement à quel point une ressource est réellement abondante ou rare.
- Un impôt oppressif sur le revenu des particuliers affaiblit la propriété privée en privant ceux-ci d'une part importante de leur revenu, ce qui atténue leur incitation à accumuler de la richesse.
- Pour que les prix génèrent une information de qualité et, qu'en dernier ressort, les profits et pertes suscitent l'innovation, on doit avoir un environnement économique dynamique où l'argent est libre de circuler, mais la taxe sur le gain en capital rend une telle circulation coûteuse.
- L'économie autrichienne condamne l'effet des monopoles légaux sur l'innovation car la concurrence que se livrent les entrepreneurs pour attirer des clients est généralement la plus forte incitation à innover. Même quand des secteurs ne sont pas complètement nationalisés, le gouvernement évince l'entreprise privée par son utilisation de ressources limitées comme la main-d'œuvre et le capital.
- Le gouvernement canadien est aussi un grand dispensateur de subventions et la recherche indique qu'une proportion énorme (38 %) des subventions qu'a versées Industrie Canada de 1961 à 2013 a été accordée à dix bénéficiaires seulement.

- Établir des prédictions sur le succès ou l'échec d'une jeune entreprise en particulier obligerait le gouvernement non seulement à savoir ce que pense tout le monde, mais aussi à le savoir bien avant que les individus concernés aient eux-mêmes formé leur opinion.
- La réglementation des métiers a pour effet de limiter le nombre de personnes pouvant occuper certains emplois, ce qui restreint l'accès à ceux-ci et rend aussi les travailleurs certifiés beaucoup plus onéreux qu'ils ne le seraient autrement.
- Un règlement sur le travail qui limite la flexibilité d'embauche et de congédiement des travailleurs nuira certainement à l'entrepreneuriat, en haussant les coûts pour mener des affaires et en rendant même parfois tout à fait impraticables certains modèles d'affaires.
- Dans le secteur pharmaceutique, par exemple, l'approbation d'un médicament et son inclusion sur les listes de médicaments remboursables des régimes d'assurance publics nécessite l'autorisation à la fois du gouvernement fédéral et de la province, ce qui peut prendre des années.
- L'exemple type de l'entrepreneur qui réalise un arbitrage entre marchés en transportant des biens d'un marché à un autre – où ils auront une plus grande valeur –, avantageant ainsi les consommateurs en leur donnant accès aux biens là où ceux-ci sont plus en demande, devient dans les faits inapplicable en raison des barrières interprovinciales au commerce.

INTRODUCTION

Dans l'univers politique canadien, l'entrepreneuriat est une chose qui va de soi. Tous les politiciens prétendent le favoriser. Pourtant, il règne une grande confusion relativement aux types de politiques publiques qui favorisent l'entrepreneuriat. Les politiciens profitent couramment de cette confusion pour proposer divers programmes en vue d'aider les entrepreneurs alors qu'ils devraient chercher avant tout à supprimer les politiques qui les découragent.

En fait, la littérature empirique portant sur les politiques et institutions qui influencent l'entrepreneuriat à travers le monde nous apprend que les politiques interventionnistes – lorsque le gouvernement impose une taxation ou une réglementation excessives, restreint le commerce (tant au niveau international que national) ou prend le contrôle de secteurs économiques, par exemple – nuisent à l'entrepreneuriat¹.

« Une des façons de dissiper la confusion et d'asseoir nos politiques sur une solide compréhension de l'entrepreneuriat consiste à se concentrer sur les travaux des chercheurs qui s'inscrivent dans la tradition de l'école autrichienne d'économie. »

Ce Cahier de recherche étudie la question en profondeur en fournissant une grille d'analyse afin d'alimenter la réflexion en matière de politiques et d'institutions et de montrer pourquoi certaines d'entre elles sont peut-être meilleures que d'autres pour ce qui est d'accroître la quantité et la qualité de l'entrepreneuriat.

Une des façons de dissiper la confusion et d'asseoir nos politiques sur une solide compréhension de l'entrepreneuriat consiste à se concentrer sur les travaux des chercheurs qui s'inscrivent dans la tradition de l'école autrichienne d'économie.

La tradition autrichienne définit un type d'analyse économique qui a pris forme à l'Université de Vienne à la fin du 19^e siècle, d'où son nom. Aujourd'hui, elle constitue une approche de recherche économique que pratiquent des spécialistes universitaires du monde entier.

Une de ses particularités consiste à considérer la plupart des phénomènes économiques et, plus généralement, de nombreux types d'interaction humaine comme des processus entrepreneuriaux. En revenant aux notions de base qui établissent ce qu'est l'action entrepreneuriale, au-delà du contexte d'affaires, et en comprenant en quoi consiste la vigilance aux opportunités, qui précède toute initiative entrepreneuriale, il est possible d'obtenir un éclairage important sur la question de l'entrepreneuriat.

Si l'entrepreneuriat est un trait qu'on retrouve partout dans nos sociétés humaines, que peut faire le gouvernement pour encourager cette attitude? Des politiques publiques adéquates peuvent-elles rendre les individus plus vigilants quant aux opportunités?

Le chapitre 1 de ce Cahier de recherche donne des éléments de réponse à ces questions en remontant aux origines et aux thèmes fondamentaux de la recherche menée par l'école autrichienne d'économie. Le chapitre 2 explique ce que la théorie autrichienne peut nous apprendre sur les politiques qui encouragent l'entrepreneuriat et la création de richesses. Dans le chapitre 3, nous examinons les niveaux d'entrepreneuriat au Canada et comment nous nous comparons au reste du monde. Enfin, le chapitre 4 applique les leçons tirées de l'analyse autrichienne de l'entrepreneuriat aux politiques publiques du Canada avec l'objectif de bonifier ces politiques.

1. Mathieu Bédard, *Entrepreneuriat et liberté économique : une analyse des études empiriques*, Institut économique de Montréal, Cahier de recherche, 4 novembre 2016.

CHAPITRE 1

Les origines et le développement de l'école autrichienne d'économie

L'école autrichienne d'économie, dont la longue et riche histoire intellectuelle remonte à la fin du 19^e siècle, compte parmi ses adhérents certains des penseurs les plus accomplis de la discipline économique, à commencer par Carl Menger (1840-1921), Eugen Böhm-Bawerk (1851-1914) et Friedrich Wieser (1851-1926). Au début du 20^e siècle, elle réunissait des contributeurs importants à la pensée économique comme Joseph Schumpeter (1883-1950) et Ludwig von Mises (1881-1973) qui, à leur tour, ont influencé la génération d'économistes dont faisaient partie F. A. Hayek (1899-1992), Fritz Machlup (1902-1983), Oskar Morgenstern (1902-1977) et Gottfried Haberler (1900-1995).

Tous ces penseurs ont marqué durablement non seulement l'école autrichienne mais la discipline économique dans son ensemble. Ils avaient tous été formés à l'Université de Vienne et ceux qui ont quitté l'Autriche pour s'établir au Royaume-Uni et aux États-Unis dans les années 1930 et 1940 s'étaient déjà taillé une réputation internationale avant leur départ.

Depuis ses tout débuts, l'école autrichienne a influencé l'étude des politiques publiques sur les plans méthodologique, analytique et pratique bien au-delà de l'Autriche, ses principes essentiels étant incorporés dans des systèmes de pensée économique partout en Europe et en Amérique du Nord. Pourtant, on peut dire sans risque de se tromper que les penseurs nommés ci-haut, aussi fiers qu'ils étaient de leur formation intellectuelle à l'Université de Vienne, ne s'imaginaient pas faire autre chose que contribuer à la littérature scientifique ou savante en économie et faire avancer leur science en y incorporant les plus récents développements théoriques. En d'autres mots, ils ne se considéraient pas comme des membres d'une « école » de pensée mais comme des participants au progrès d'une discipline scientifique qu'ils poussaient vers de nouveaux sommets d'analyse en se fondant sur les idées révolutionnaires de Menger et l'exposé rigoureux de la science économique moderne proposé par Böhm-Bawerk et Wieser.

Ailleurs qu'en Autriche, des intellectuels comme Philip Wicksteed (Royaume-Uni), Knut Wicksell (Suède), John Bates Clark, Herbert Davenport et Frank Knight (tous trois des États-Unis) ainsi que Lionel Robbins (Royaume-Uni) ont développé, à leur manière distincte, des concepts « autrichiens » portant sur l'individualisme méthodolo-

gique, la théorie de l'utilité subjective et le processus de marché concurrentiel et entrepreneurial durant la première moitié du 20^e siècle. Pendant cette période, les contributions des économistes autrichiens faisaient tout bonnement partie du bagage commun de tout économiste qu'on formait à la lumière des plus récents ou nouveaux développements en science économique néoclassique.

Comme c'est souvent le cas, le concept d'« école » de pensée autrichienne est une étiquette que leurs rivaux intellectuels, les tenants de l'école historique allemande en l'occurrence, ont tôt fait d'accoler à ces penseurs. Les historicistes allemands critiquaient à la fois les économistes politiques classiques comme Adam Smith, David Ricardo et John Stuart Mill et les économistes néoclassiques de la génération montante comme Léon Walras, William Stanley Jevons et Carl Menger.

« Depuis ses tout débuts, l'école autrichienne a influencé les politiques publiques sur les plans méthodologique, analytique et pratique bien au-delà de l'Autriche. »

Puisque Menger, Böhm-Bawerk et Wieser écrivaient en allemand, ils ont été tout particulièrement visés par les attaques des historicistes allemands. C'est ainsi qu'est née l'« école autrichienne » au cours des années 1880, par opposition à l'« école historique allemande », et l'étiquette a persisté.

L'école historique allemande contestait ce qu'elle considérait comme un modèle de nature humaine erroné, celui de l'*homo economicus* ou du « sujet économique », qu'avaient élaboré les économistes classiques et néoclassiques. Elle rejetait aussi le rôle de la théorie abstraite, par opposition à l'accès direct aux données historiques, en vue de comprendre les phénomènes sociaux. Elle soutenait qu'il n'existe pas de lois économiques mais seulement des opérations factuelles du système économique qui sont historiquement déterminées. Par conséquent, on estimait que la tâche du scientifique était d'effectuer une recherche historique détaillée et non de théoriser sur les dynamiques abstraites régissant les prises de décision et la vie commerciale des individus.

Fait intéressant, Carl Menger avait considéré, au départ, que son travail complétait les écrits des historicistes allemands conformément à l'idée selon laquelle toute recherche historique est guidée par un cadre théorique. Comme les faits historiques sont fortement teintés de théorie, le choix en matière d'analyse économique devait se faire entre une théorie explicite et argumentée et une théorie non explicite et cachée. C'est pourquoi, Menger avait-il conclu, nous devons établir explicitement notre cadre théorique et le soumettre à la critique rigoureuse de nos collègues scientifiques pour en contrôler la logique interne et la pertinence relativement aux problèmes qui intéressent notre science et qu'il y a lieu de résoudre.

Pour Menger, la théorie avait pour but de stimuler la compréhension de l'histoire. La théorie nous fournit une lunette qui nous aide à mieux voir les « faits » et à les organiser en des descriptions cohérentes et pertinentes des phénomènes économiques.

« Pendant cette période, les contributions des économistes autrichiens faisaient tout bonnement partie du bagage commun de tout économiste qu'on formait à la lumière des plus récents ou nouveaux développements en science économique néoclassique. »

En plus de critiquer la théorisation, les historicistes allemands rejetaient les incidences de l'économie politique classique sur les politiques publiques en les tenant pour du « manchesterisme », un terme péjoratif inventé par le socialiste allemand Ferdinand Lassalle, qui caricaturait l'économie politique classique en la présentant comme une justification d'une politique économique de laissez-faire atomistique et favorable aux riches au détriment des pauvres².

Il est certain que, dans ses théories tout autant que les politiques en découlant, l'école autrichienne depuis Menger s'est vue comme le prolongement moderne de l'économie politique classique et des solutions qu'elle proposait³. Cependant, contrairement aux prétentions de ses détracteurs, la description théorique autrichienne



Carl Menger (1840-1921)

du processus de marché insistait sur un programme positif de laissez-faire selon lequel le but de la politique économique était d'éliminer les privilèges juridiques qui répriment le potentiel créatif d'une civilisation libre. Elle ébauchait aussi les conditions institutionnelles préalables d'une société où les individus sont libres, prospères et responsables. Ces conditions préalables comprennent notamment la primauté du droit, la stabilité monétaire et l'absence globale de privilèges juridiques. L'atteinte de ces conditions a pour effet de profiter aux moins favorisés dans la société et de contrôler l'orgueil démesuré des détenteurs du pouvoir politique.

Le rôle clé du cadre institutionnel

De 1776 jusqu'aux années 1930 et 1940, les économistes réglaient les questions de politiques en mettant l'accent sur le cadre institutionnel en cause. Les philosophes du mouvement écossais des Lumières, dont Adam Smith était un membre important, ont cherché à démontrer que des institutions sociales pouvaient naître

2. Erwin Dekker et Stefan Kolev, « Introduction to 'The Social Theories of Classical Political Economy and Modern Economic Policy' », *Econ Journal Watch*, vol. 13, no 3, 2016, p. 469.

3. Carl Menger, *Carl Menger's Lectures to Crown Prince Rudolf of Austria*, Édition révisée par Erich Streissler et Monika Streissler, Edward Elgar Publishing, 1994.

de l'action humaine sans être nécessairement le fruit d'une volonté humaine⁴.

La vie commerciale et l'entrepreneuriat, par exemple, ont existé avant toute tentative visant à les créer. La monnaie et d'autres outils de commerce se retrouvent tout au long de l'histoire humaine, de l'antiquité profonde jusqu'à la société commerciale d'aujourd'hui. Les individus se livrent à des échanges mutuellement avantageux et tirent profit de l'innovation en l'absence de tout contrôle central. La coopération sociale et les procédés complexes d'échange et de production sont tout bonnement des caractéristiques de la vie moderne.

« La description théorique autrichienne du processus de marché insistait sur un programme positif de laissez-faire selon lequel le but de la politique économique était d'éliminer les privilèges juridiques qui répriment le potentiel créatif d'une civilisation libre. »

Voilà ce que signifient les explications référant à la « main invisible », qui ont marqué la pensée économique depuis le 18^e siècle. Le marché fonctionne comme le décrit la théorie de la main invisible précisément parce qu'une série d'autres considérations sont présentes en arrière-plan par suite de l'opération de facteurs non liés au marché. Des institutions de gouvernance doivent être en place et certaines mœurs sociales doivent être largement acceptées. La vie économique se déroule dans le cadre de ces institutions officielles et officieuses; elle ne se produit jamais dans un vacuum social, mais toujours dans un contexte institutionnel spécifique. Dans ce même contexte, il faudrait limiter l'activité du gouvernement à ce qu'il peut bien faire et rien de plus.

D'une foule de manières, le point de vue de l'économiste classique était couramment accepté en philosophie politique occidentale au 19^e siècle.

Il vaut la peine de noter qu'à l'Université de Vienne, l'économie faisait partie du programme de droit. Le programme d'études insistait sur les lois et institutions

4. L'expression « par l'action humaine mais non par la volonté humaine » décrivant les phénomènes associés à la main invisible a d'abord été employée par un autre penseur du mouvement écossais des Lumières, Adam Ferguson, dans son livre *An Essay on the History of Civil Society*, 1782 [1767], p. 205. Dans le livre, les mots exacts sont « of human action, but not the execution of any human design » (« par l'action humaine, mais non par l'exercice d'une quelconque volonté humaine »).



Ludwig von Mises (1881-1973)

juridiques qui encadrent l'activité économique étudiée. En outre, les économistes formés à Vienne adoptaient couramment une attitude d'« étudiant de la civilisation », et non cette attitude de « maître de l'univers » qui a souvent frappé l'imagination des intellectuels à l'aube de l'ère industrielle moderne.

F. A. Hayek, par exemple, a fréquemment employé la métaphore voulant que l'homme d'État de pensée libérale soit un jardinier qui aide à cultiver une écologie de croissance évolutive créatrice plutôt qu'un ingénieur qui conçoit un système en vue d'optimiser un potentiel⁵. Dans *La route de la servitude*, il insistait sur l'importance du cadre institutionnel :

Il est regrettable, quoique facile à expliquer, qu'on ait accordé dans le passé beaucoup moins d'attention aux exigences positives assurant la bonne marche du système concurrentiel qu'à ces éléments négatifs. Le fonctionnement de la concurrence

5. F. A. Hayek, « The Pretence of Knowledge », *American Economic Review*, vol. 79, no 6, 1989, p. 7; Erwin Dekker, *The Viennese Students of Civilization: The Meaning and Context of Austrian Economics Reconsidered*, Cambridge University Press, 2016.

dépend non seulement de l'organisation adéquate de certaines institutions comme la monnaie, les marchés et les canaux d'information — certaines d'entre elles ne pouvant jamais être fournies adéquatement par l'entreprise privée — mais avant tout de l'existence d'un système de droit approprié, d'un système de droit conçu à la fois pour maintenir la concurrence et la mettre en action d'une manière aussi bénéfique que possible. [...] Or, l'étude systématique des formes d'institutions juridiques qui permettront au système concurrentiel d'opérer efficacement a été tristement négligée⁶.

Toute l'approche singulière et durable de l'école autrichienne et l'application de ses concepts dans les politiques publiques se révèlent dans cette citation.

«La théorie en économie politique progresse quand on insiste non pas sur les caractéristiques des participants eux-mêmes mais plutôt sur l'environnement institutionnel dans lequel ils interagissent.»

La théorie en économie politique progresse quand on insiste non pas sur les caractéristiques des participants eux-mêmes mais plutôt sur l'environnement institutionnel dans lequel ils interagissent. Les problèmes de politiques publiques nous renvoient toujours à la question première des institutions, des règles du jeu et de leur mise en œuvre. Les stratégies qu'adoptent les participants sont conçues sur un fond d'incitations, d'information et d'apprentissage. Qui plus est, les progrès en économie politique comparée résultent directement du rejet des présomptions d'omniscience, de toute-puissance et de bienveillance. Au contraire, nous sommes des êtres très imparfaits qui interagissent avec d'autres êtres imparfaits dans un monde tout aussi imparfait, en trouvant à tâtons des façons de mieux vivre ensemble que nous ne le pourrions chacun de notre côté.

Ce qu'il faut surtout retenir, c'est que les humains font des choix dans un contexte de rareté. Quand il n'y a pas rareté, l'analyse économique n'est d'aucune utilité. Par contre, une fois la rareté constatée, on peut commencer à analyser le choix soumis à des contraintes et tout ce que cela comporte. Ces contraintes découlent de



Friedrich A. Hayek (1899-1992)

facteurs naturels, de la présence d'autres humains et de l'environnement institutionnel dans lequel les individus interagissent avec la nature et les uns avec les autres. Les individus doivent peser les avantages marginaux de toute solution en même temps que ses coûts marginaux. Cette analyse déterminera les efforts qu'ils déploieront pour nouer des relations d'échange avec d'autres individus ainsi que la façon dont ils combineront leur travail et les ressources de la nature à des fins de production.

Dans un monde de rareté, les individus placés devant un choix ont besoin d'un certain nombre de repères pour les aider à faire des compromis. Ils s'appuieront aussi sur un ensemble de règles, créant des anticipations qui guideront leurs actions. La plus fondamentale de ces règles est celle qui délimite la propriété.

Un tel point de vue ne nous vient pas exclusivement des économistes autrichiens; on le retrouve partout dans l'histoire intellectuelle. Il a été exprimé avec une clarté toute particulière par David Hume dans son *Traité de la nature humaine*, dans lequel il soutenait que la société n'est possible qu'en raison de l'adoption de règles qui donnent un caractère de stabilité à la possession, permettent les transferts de propriété uniquement par

6. F. A. Hayek, *The Road to Serfdom*, University of Chicago Press, 2007 [1944], p. 87.

consentement et favorisent le respect des promesses⁷. En l'absence des institutions de la propriété, du contrat et du consentement, l'ordre social dégénérera en guerre de tous contre tous et la vie sera sans doute, selon les mots de Thomas Hobbes, « misérable, bestiale et brève⁸ ».

Ludwig von Mises a expliqué qu'une économie de marché fondée sur la propriété privée est une condition essentielle pour permettre aux agents économiques de se livrer à un « calcul économique rationnel » quand ils font face à différentes solutions d'investissement et de production⁹. Dans la vie commerciale moderne, le calcul économique est crucial à des fins de gestion des risques et d'évaluation des investissements car il est le moyen par lequel le système économique parvient à distinguer quels projets seront économiquement viables parmi une variété d'options technologiquement réalisables.

« Si l'environnement institutionnel récompense l'entrepreneuriat productif, les acteurs entrepreneuriaux de l'économie consacreront leur temps et leur attention à réaliser des gains par le commerce et l'innovation. »

S'il n'est pas possible d'effectuer ce calcul économique, une activité de production devient une marche à l'aveuglette et le système social d'échange et de production sera caractérisé par des erreurs dans le mode d'utilisation des ressources et une mauvaise coordination, les désirs et besoins des individus restant insatisfaits ou étant mal comblés. Nous n'aurions pu échapper aux tristes conditions de pauvreté, d'ignorance et de misère qui ont marqué la plus grande partie de l'histoire humaine; au contraire, pareilles conditions apparaîtraient comme étant désespérément le lot du genre humain.

Ces concepts liés au « calcul économique » sont ce que l'école autrichienne a contribué de plus important et de plus singulier au domaine de l'économie politique. Le calcul économique, ainsi que les conditions institutionnelles qui le rendent possible, devraient toujours être au premier plan de toute discussion en politique publique.

7. David Hume, *A Treatise of Human Nature*, Édition révisée par David Fate Norton et Mary J. Norton, Oxford University Press, 2000 [1738], p. 322-331.

8. Thomas Hobbes, *Leviathan*, Édition révisée par A. P. Martinich et Brian Battiste, Broadview Press, 2010 [1651], XIII.9.

9. Ludwig von Mises, *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, Ludwig von Mises Institute, 1990 [1920]; Ludwig von Mises, *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, Yale University Press, 1951 [1922].



Murray Rothbard (1926-1995)

Les entrepreneurs, par exemple, répartissent leur temps et leur attention en fonction des gains relatifs qu'ils pourront réaliser dans un contexte social donné. Si l'environnement institutionnel récompense l'entrepreneuriat productif, les acteurs entrepreneuriaux de l'économie consacreront leur temps et leur attention à réaliser des gains par le commerce et l'innovation. Si, par contre, de meilleurs rendements sont possibles en consacrant ce temps et cette attention à des activités de maximisation de rente ou même à des activités criminelles, des individus à l'esprit vif répondront à ces incitations. Ce sont les règles du jeu en vigueur dans ce contexte particulier qui détermineront si les acteurs économiques pratiqueront un jeu à somme positive, à somme nulle ou, pire, à somme négative.

La métamorphose de la science économique

Au cours du 20^e siècle, la discipline économique a été transformée par des penseurs qui voulaient dépasser les rôles d'étudiant de la civilisation et d'homme d'État en tant que jardinier pour assumer celui d'ingénieur et envisager l'homme d'État comme un intervenant actif au sein du système. Ils n'iaient aussi l'importance des règles

du jeu et de la main invisible sur lesquelles Smith avait insisté.

Les individus imparfaits ont été remplacés par des acteurs hyper rationnels et pleinement informés qui n'ont pas à faire de choix réels mais se livrent à de simples exercices d'optimisation sous contrainte dans des environnements sans friction offrant un nombre infini d'acheteurs et de vendeurs.

De plus, l'évolution créative du marché, que stimulent des entrepreneurs guidés par des prix relatifs, attirés par l'attrait du profit pur et rompus à la discipline sous peine d'encourir des pertes, a été écartée pour faire place à un modèle de manuel théorique qui remplaçait le marchandage et la négociation du marché par une réconciliation préalable de tous les plans. Ce modèle fixait des conditions d'optimalité et des états définitifs d'équilibre qu'on pouvait comparer à des conditions idéales afin d'évaluer la performance de l'économie.

« Les individus imparfaits ont été remplacés par des acteurs hyper rationnels et pleinement informés qui n'ont pas à faire de choix réels mais se livrent à de simples exercices d'optimisation sous contrainte dans des environnements sans friction offrant un nombre infini d'acheteurs et de vendeurs. »

Le capitalisme industriel moderne, a-t-on supposé, requérait un gouvernement actif pour contrer l'instabilité inhérente des cycles économiques et restreindre la tendance capitaliste à la concentration industrielle et à l'exploitation des consommateurs au moyen d'un pouvoir monopolistique. Pour mener à bien ces nouvelles tâches gouvernementales, on avait besoin, par définition, d'experts en économie.

Durant l'ère progressiste, il y a eu explosion des organismes de réglementation et leur personnel se composait d'économistes. La Première Guerre mondiale, la Grande Dépression et la Deuxième Guerre mondiale ont toutes accéléré cette tendance et, tandis que le nombre d'économistes œuvrant à tous les niveaux de gouvernement continuait de croître, de nouveaux programmes de doctorat ont été établis pour répondre à la demande. Ceci a transformé la discipline économique tout au long du 20^e siècle : d'abord considérée comme une branche de la philosophie morale, elle est essentiel-



Israel Kirzner (1930)

lement devenue une discipline appliquée de l'ingénierie sociale.

Le livre d'Abba Lerner, *The Economics of Control*, reflète fidèlement le nouveau consensus progressiste des économistes occidentaux aux alentours de la Deuxième Guerre mondiale et par la suite¹⁰. Dans le même ordre d'idées, le livre *Welfare Economics and the Theory of the State*, de William Baumol, reflète ce consensus tandis que *Fondements*, de Paul Samuelson, tout comme son *Économie*, ont accaparé tout le marché de l'enseignement, des cours d'introduction à la formation avancée des diplômés en économie, jusqu'aux années 1980¹¹. Même quand se sont développées la nouvelle macroéconomie classique et la nouvelle microéconomie institutionnelle au cours des années 1970 et 1980, le consensus d'après-guerre, bien qu'ébranlé, n'a jamais

10. Abba P. Lerner, *The Economics of Control*, Macmillan, 1944.

11. William J. Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State*, Harvard University Press, 1952; Paul A. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, 1947; Paul A. Samuelson, *Economics*, McGraw-Hill, 1948; David Levy et Sandra Peart, « Soviet Growth and American Textbooks: An Endogenous Past », *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 78, no 1, 2011, p. 110-125.

cédé – surtout dans le domaine des politiques publiques.

Les plus récents économistes se réclamant de l'école autrichienne sont devenus les figures de proue d'une contre-révolution rejetant la tendance à agréger et le formalisme excessifs de ce consensus de l'après Deuxième Guerre mondiale. Les textes clés des contributeurs autrichiens à cette révolte contre la synthèse néo-classique de Samuelson ont été *L'action humaine* (Mises), *Individualism and Economic Order* (Hayek), *L'homme, l'économie et l'État* (Murray Rothbard) et *Concurrence et esprit d'entreprise* (Israel Kirzner)¹². Toutefois, on aurait tort de considérer ces ouvrages isolément d'une plus large contre-révolution à laquelle participaient notamment Armen Alchian et son économie des droits de propriété, la discipline de l'analyse économique du droit mené par Ronald Coase, la nouvelle économie institutionnelle portée par Douglass North, Oliver Williamson et Elinor Ostrom ainsi que l'économie des choix publics et l'économie politique constitutionnelle de James Buchanan, Gordon Tullock et Vincent Ostrom.

L'école autrichienne contemporaine

On constate une unité solide sur le plan des idées de base en théorie et en politique économiques dans l'école autrichienne de Menger à Mises, à Hayek et jusqu'aux théoriciens d'aujourd'hui. Elle se caractérise par l'individualisme méthodologique, la théorie subjective de la valeur et des anticipations ainsi que l'analyse du processus de marché.

En fin de compte, le grand principe directeur proposé par l'école autrichienne, du point de vue strictement économique, consiste à découvrir l'ensemble des règles qui entretiennent un environnement propice au calcul économique et qui favorisent une croissance et un développement économiques dynamiques en donnant libre cours aux pouvoirs créateurs d'une civilisation libre. Depuis Adam Smith jusqu'à F. A. Hayek, ceci s'est traduit par des règles ne pratiquant ni la discrimination, ni la domination. Ces règles sont abstraites, générales et ne favorisent aucun groupe particulier au détriment des autres. Les politiques préférentielles – ou l'octroi de privilèges – doivent être évitées, et c'est sous ce critère que doivent être jugés tous les projets de politique publique durant la première phase d'évaluation critique.

12. Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, Henry Regnery, 1966 [1949]; F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, 1948; Murray N. Rothbard, *Man, Economy and State*, Van Nostrand, 1962; Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, 1973.

Ces idées ont profité d'un regain d'intérêt depuis les années 1970, principalement en Amérique du Nord mais de plus en plus ailleurs, autour des penseurs Israel Kirzner, Murray Rothbard, Ludwig Lachmann et Hans Sennholz.

Rothbard, une figure dominante, a exercé une influence idéologique importante sur la culture américaine. D'une foule de manières, c'est lui qui a créé le mouvement libertarien moderne en combinant sa philosophie politique des droits naturels avec une approche historique révisionniste des abus de pouvoir de l'État, sa compréhension autrichienne du marché, une critique de l'interventionnisme, l'impossibilité du calcul économique en régime socialiste et les conséquences de la manipulation de la monnaie et du crédit.

« Les plus récents économistes se réclamant de l'école autrichienne sont devenus les figures de proue d'une contre-révolution rejetant la tendance à agréger et le formalisme excessifs de ce consensus de l'après Deuxième Guerre mondiale. »

C'est par son enseignement que Sennholz a exercé sa plus vaste influence. Lachmann, en revanche, a été un chercheur érudit d'une certaine notoriété même s'il a passé le plus gros de sa carrière en Afrique du Sud. C'est seulement dans la dernière décennie et demie de sa carrière qu'il a fréquenté régulièrement l'Université de New York où il a transmis, à titre de professeur invité, son enseignement et son influence à des étudiants au doctorat et à de jeunes universitaires qui entamaient leur carrière scientifique.

Les travaux de Kirzner ont porté avant tout sur les aspects entrepreneuriaux des processus de marché et sur la microéconomie plus généralement. Parmi les intellectuels qui ont poursuivi ses travaux en microéconomie, on compte Mario Rizzo, Richard Langlois et Don Lavoie.

Plusieurs autres savants qui ont fait leurs premiers pas dans la profession durant les années 1970 et 1980, dont Gerald O'Driscoll, Roger Garrison, Lawrence White et George Selgin, ont tracé leur voie en macroéconomie et ravivé l'intérêt pour la théorie autrichienne du cycle économique.

Durant cette période se sont aussi manifestés quelques généralistes et historiens de l'école autrichienne qui ont

joué un rôle important en transmettant les concepts fondamentaux de la tradition à des auditoires universitaires, notamment Richard Ebeling, Lawrence Moss et Karen Vaughn.

Thèmes de l'économie autrichienne

Une façon de comprendre ce qu'on entend généralement aujourd'hui par l'appellation « école autrichienne d'économie » consiste à la comparer à l'économie néo-classique. On le fait non pas parce que l'économie autrichienne doit être considérée comme une réponse ou même une solution de rechange à l'approche néoclassique, mais parce que cette dernière est devenue le langage par défaut des économistes.

Bien qu'on cite souvent la définition de Lionel Robbins selon laquelle « [l']économie est la science qui étudie le comportement humain en tant que relation entre des fins et des moyens rares à usages alternatifs », la tradition autrichienne estimerait généralement que cette définition est insuffisante¹³. Il en est ainsi parce que Robbins ne laisse aucune place à l'entrepreneur. Sa définition sous-entend que le problème économique se résume tout bonnement à choisir la bonne répartition de ressources à la lumière de l'information disponible. On n'y trouve aucun élément de découverte, aucune indication sur comment on a appris l'existence des diverses répartitions potentielles des ressources. D'ailleurs, si le problème que la science économique veut résoudre se compare à une équation mathématique, on n'aurait aucunement besoin d'entrepreneurs¹⁴.

Pourtant, le marché et les activités productives comportent effectivement des éléments de découverte et, par conséquent, l'étude de l'économie devrait aussi en comporter. Pour répondre à la définition de Robbins, l'action intentionnelle de l'homme implique toujours, intrinsèquement, qu'on apprendra de nouvelles choses à propos de notre monde, qu'on fera l'essai de nouveaux moyens et que des individus choisiront de se consacrer à de nouvelles fins. Dans le processus d'échange, même les consommateurs en apprennent plus sur leurs préférences.

Par exemple, l'économie néoclassique suggérera une combinaison optimale de tee-shirts et de jeans qu'un consommateur pourrait acheter tandis que l'économie

autrichienne envisagera la possibilité que celui-ci trouve des chaussures dont il ignorait même l'existence en se rendant au magasin et, compte tenu de cette nouvelle information, qu'il préfère maintenant acheter ces chaussures plutôt que des vêtements.

L'équilibre est un autre élément où l'approche autrichienne de l'entrepreneuriat s'écarte de l'analyse économique dominante. En économie, on entend par équilibre ce moment suspendu dans le temps où le marché fonctionne de façon ordonnée parce que toutes les opportunités ont été saisies et tous les ajustements économiques ont été effectués. Il n'y a ni pénurie, ni offre excédentaire. De façon générale, la science économique applique abondamment cette idée d'équilibre, en partie parce qu'elle facilite de beaucoup l'intégration des mathématiques. Analyser les ajustements économiques consiste alors à savoir ce que doit être le prochain équilibre, sans trop se demander comment on l'atteindra vraiment.

« Ces idées ont profité d'un regain d'intérêt depuis les années 1970, principalement en Amérique du Nord mais de plus en plus ailleurs, autour des penseurs Israel Kirzner, Murray Rothbard, Ludwig Lachmann et Hans Sennholz. »

L'économie autrichienne, elle, n'accepte pas ce raisonnement. Si le cadre d'analyse est au point d'équilibre et que toutes les opportunités de profit ont déjà été décelées et saisies, on voit facilement pourquoi l'entrepreneur n'a aucun rôle à jouer. Or, les autrichiens estiment que c'est justement ce rôle – déceler et saisir des opportunités de profit – que joue l'entrepreneur. En fait, c'est par le processus d'entrepreneuriat qu'advient le changement économique. Les entrepreneurs sont les agents du changement économique parce qu'ils doivent combler les besoins du consommateur pour réaliser un profit. Ils rivaliseront les uns avec les autres, et même avec des entrepreneurs potentiels, ce qui apporte l'innovation et des solutions de marché.

On pourrait l'expliquer autrement en disant que la théorie économique dominante, avec ses démonstrations mathématiques, met l'accent sur les conséquences des choix alors que l'économie autrichienne s'intéresse aux choix eux-mêmes et au processus par lequel les individus

13. Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2^e édition, Macmillan and Co., 1945, p. 16.

14. 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, 1997, p. 69.

et entrepreneurs font ces choix¹⁵. En fait, une analyse économique selon la tradition autrichienne cherchera à expliquer comment s'établissent les prix plutôt qu'à déterminer quel système de prix équilibrera parfaitement l'offre et la demande à un moment donné¹⁶.

Parce que l'économie autrichienne porte attention au processus plutôt qu'à l'équilibre et aux prix optimaux, cela signifie qu'elle considère la plupart des prix du marché comme « imparfaits ». D'ailleurs, si une égalisation parfaite entre l'offre disponible sur le marché et la demande des consommateurs devait survenir à un moment donné, elle serait tout à fait fortuite et très temporaire.

Néanmoins, ces prix imparfaits ont un important rôle à jouer, des points de vue de l'incitation et de l'information, afin d'orienter l'activité économique¹⁷. Ils fournissent des incitations même s'ils ne sont pas absolument parfaits. Des prix trop bas ou trop élevés, qui causent des surplus ou pénuries sur le marché, sont eux-mêmes de fortes incitations à effectuer des rajustements. Les surplus et pénuries sont généralement des signes soit de gaspillage, soit d'opportunités ratées, deux écueils que surveillent constamment les entrepreneurs. La concurrence et la quête de profit tendent à provoquer une « correction » des prix imparfaits, la tâche de l'entrepreneur étant de ramener les prix de plus en plus près d'un état d'équilibre sans jamais l'atteindre¹⁸.

Si les prix du marché ne sont peut-être pas parfaits, la solution de rechange qui consiste à rendre un personnage central, un chef d'orchestre en quelque sorte, responsable de tenir compte de tous ces minuscules éléments d'information dispersés – les préférences, le budget, les ressources, etc., de chaque individu – pour diriger l'économie d'une quelconque manière serait, elle, tout simplement irréalisable. Dans notre exemple vestimentaire ci-dessus, comment un planificateur central saurait-il tenir compte de la préférence du consommateur pour des chaussures dont ce dernier ignorait même l'existence? D'autre part, même si l'information était connue, il peut être difficile de la communiquer. Expliquer à quelqu'un comment nager, par exemple, remplacera difficilement une baignade. Il en va autant

d'un grand nombre des infimes décisions prises quotidiennement par les entrepreneurs, lesquelles ne pourraient jamais être pleinement communiquées à un planificateur unique ni totalement assimilées par celui-ci¹⁹.

« L'économie néoclassique suggérera un nombre optimal de tee-shirts et de jeans qu'un consommateur pourrait acheter tandis que l'économie autrichienne envisagera la possibilité que celui-ci trouve des chaussures dont il ignorait même l'existence en se rendant au magasin. »

La tradition autrichienne se sert de ces observations liées aux prix et les applique à d'autres phénomènes sociaux. Elle étudie les propriétés des « règles du jeu » en société, entre autres la culture, le droit et l'ordre politique. Elle met en contraste les règles qui se développent graduellement sans être conçues par une administration centrale – culture, conventions, ententes commerciales privées, etc. – et celles qui sont transmises d'en haut par un législateur. Les règles qui s'établissent spontanément et par des interactions répétées entre commerçants, comme l'arbitrage à caractère non obligatoire en vue de régler des différends, peuvent être souvent meilleures que les règles élaborées par les législateurs. Ce point de vue, notons-le, n'a pas été accepté également par tous, y compris dans la tradition autrichienne; F. A. Hayek, par exemple, estimait que le législateur peut parfois corriger les défauts de ces règles spontanées et souvent informelles²⁰.

Les thèmes qui caractérisent l'approche autrichienne peuvent être résumés ainsi²¹ :

1. le caractère subjectif mais socialement intégré des prises de décision humaines;
2. l'écoulement du temps et son effet sur le processus économique;

15. Fritz Machlup, *Methodology of Economics and Other Social Sciences*, Academic Press, 1978, p. 281.

16. Nicholas Kaldor, « A Classificatory Note on the Determinateness of Equilibrium », *Review of Economic Studies*, vol. 1, no 2, 1934, p. 128.

17. Peter J. Boettke, *Living Economics: Yesterday, Today, and Tomorrow*, Independent Institute / Universidad Francisco Marroquin, 2012, p. 219.

18. Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, 4^e édition, Édition révisée par Bettina Bien Greaves, tome 2, Liberty Fund, 2007 [1949], p. 337-338.

19. F. A. Hayek, « The Use of Knowledge in Society », *American Economic Review*, vol. 35, no 4, septembre 1945, p. 519-530.

20. Edward P. Stringham, *Private Governance: Creating Order in Economic and Social Life*, Oxford University Press, 2015; F. A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty: Rules and Order*, Routledge / Kegan Paul Ltd., 1973.

21. Mario Rizzo, « Austrian Economics: Recent Work », dans Steven N. Durlauf et Lawrence E. Blume (éditeurs), *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*, Palgrave Macmillan, 2009.

3. la profonde incertitude des anticipations relativement au marché et à l'échange;
4. la dispersion des connaissances dans la société;
5. les processus de marché dynamiques générés par les actions des individus, tout spécialement l'entrepreneuriat;
6. la fonction du système des prix dans la transmission des connaissances;
7. le rôle complémentaire des normes culturelles et d'autres produits culturels (« institutions ») dans la transmission des connaissances;
8. l'évolution spontanée – c'est-à-dire non dirigée par une autorité centrale – des institutions sociales.

«La théorie économique dominante, avec ses démonstrations mathématiques, met l'accent sur les conséquences des choix alors que l'économie autrichienne s'intéresse aux choix eux-mêmes et au processus par lequel les individus et entrepreneurs font ces choix.»

CHAPITRE 2

Que nous apprend la théorie autrichienne sur l'entrepreneuriat et la création de richesses?

Une économie dynamique en est une qui propose constamment de nouveaux produits et services ainsi que de nouvelles manières d'obtenir des biens et services. Le fondateur de McDonald's n'a inventé ni le hamburger au fromage, ni les frites, ni les boissons gazeuses mais il a découvert une façon de les livrer aux consommateurs à un prix que ceux-ci jugeaient attrayant en se servant de techniques de production en série. Et c'est ainsi qu'est venu le moment où des enseignes fixées aux arches d'or distinctives de l'entreprise ont annoncé que ses franchises avaient collectivement vendu 1 million, puis 10 millions et 1 milliard de hamburgers (le milliardième étant servi solennellement par Ray Kroc lui-même à la télé nationale en 1963). McDonald's a cessé de nous informer de chaque nouveau sommet en 1994, estimant alors avoir vendu 99 milliards de hamburgers²².

Nous citons cet exemple non pas pour célébrer le service au volant ou le forfait repas mais simplement pour illustrer que l'entrepreneuriat revêt des formes variées, chacune reflétant des gains tirés du commerce et de l'innovation. La création de richesses et le progrès économique viennent d'individus qui, librement, découvrent des opportunités et recherchent ensuite les gains qu'apportent une spécialisation productive ou une coopération sociale pacifique par le commerce.

L'entrepreneur s'est vu assigner un rôle central dans l'économie politique classique. Selon Adam Smith, c'était la propension des humains à négocier, à troquer et à échanger qui animait la vie économique. Cette propension s'affirme par la vigilance des individus relativement aux opportunités d'échanges mutuellement bénéfiques. « Donnez-moi ce que je veux, expliquait Smith, et vous aurez ceci que vous voulez, voilà le sens de toute offre de cette nature. » Aussi, comme Smith l'a notoirement soutenu, « ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière et du boulanger, que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts. Nous ne nous adressons pas à leur humanité, mais à leur amour-propre, et ce n'est ja-

mais de nos besoins que nous leur parlons, c'est toujours de leur avantage²³ ».

Jean-Baptiste Say, un des plus grands penseurs de la tradition française en économie politique classique, a été parmi les premiers à définir clairement le rôle clé de l'entrepreneur qui découvre une opportunité et s'affaire à organiser une production en vue de réaliser un profit :

Le concours de l'entrepreneur dans l'opération productive, est un concours *nécessaire*, et sans lequel le produit n'aurait pas lieu. Tous les éléments d'une fabrique de papier existeraient, que si un fabricant ne se présentait pas, tous ces éléments désunis ne feraient point de papier. Mais nul entrepreneur ne prendrait la peine de réunir ces éléments épars et de courir les risques de cette fabrication, s'il ne prévoyait pas que le produit qui en résultera doit être suffisant, non seulement pour lui rembourser ses avances, mais pour lui donner en outre un profit qui sera le salaire de son temps, de ses talents, de ses peines²⁴.

« Jean-Baptiste Say, un des plus grands penseurs de la tradition française en économie politique classique, a été parmi les premiers à définir clairement le rôle clé de l'entrepreneur qui découvre une opportunité et s'affaire à organiser une production en vue de réaliser un profit . »

Dans son livre *Principes de l'économie*, d'abord publié en allemand en 1871, le fondateur de l'école autrichienne, Carl Menger, a donné une tournure plus moderne à cette définition en décrivant l'entrepreneur comme celui qui « obtient de l'*information* sur la situation économique » et effectue le « *calcul* économique – tous ces divers calculs qui doivent être faits pour qu'un processus de production soit efficace (à condition qu'il soit économique à d'autres égards)²⁵ » [les italiques sont dans la version originale].

22. Spencer Jakab, « McDonald's 300-Billionth Burger Delayed », *The Wall Street Journal*, 22 janvier 2013.

23. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Liberty Fund, 1981 [1776], p. 26-27. Traduction de Germain Garnier.

24. Jean-Baptiste Say, *Cours complet d'économie politique pratique*, tome 1, 2^e édition, Guillaumin, 1840, p. 118.

25. Carl Menger, *Principles of Economics*, Libertarian Press Inc., 1994 [première traduction anglaise : 1976; première édition allemande : 1871], p. 160.

Les entrepreneurs sont les agents de changement dans un système économique. Le système des prix, avec sa gamme de prix relatifs, oriente ce processus d'adaptation et d'ajustement constants selon les circonstances changeantes de l'économie. Les profits attirent l'attention et les pertes punissent des conjectures irréalistes. Mais c'est l'entrepreneur qui lance une entreprise. Tous les économistes politiques classiques comprenaient que discuter du système économique sans faire référence à l'entrepreneur revenait à discuter d'*Hamlet* sans mentionner le prince.

Cet état de choses a changé avec le développement du modèle formel de l'économie néoclassique. L'avancement de l'économie néoclassique à la fin du 19^e siècle et l'acceptation quasi universelle des outils mathématiques élaborés dans les sciences naturelles ont fait perdre peu à peu à l'entrepreneur son statut de personnage central de la théorie économique. La théorie formelle d'une maximisation des comportements à l'échelle individuelle impliquait nécessairement de postuler un choix de type fermé. Si le choix avait été ouvert, il n'aurait pu être intégré dans un modèle de maximisation. Il devait présupposer des fins fixes et des moyens déterminés. C'est ainsi que le choix a cessé d'être un voyage créatif vers l'inconnu; en fait, il a cessé de référer au changement.

« L'avancement de l'économie néoclassique à la fin du 19^e siècle et l'acceptation quasi universelle des outils mathématiques élaborés dans les sciences naturelles ont fait perdre peu à peu à l'entrepreneur son statut de personnage central de la théorie économique. »

Dans le même ordre d'idées, le modèle de la concurrence parfaite devait, dans sa conception, décrire une situation où l'activité concurrentielle avait cessé, où les profits étaient nuls, où tous les rajustements résultant de changements avaient été effectués. Autrement dit, par définition, la théorie n'attribuait aucun rôle à l'entrepreneur car elle supposait que la tâche qu'il effectuait dans le marché au sens de l'économie politique classique était déjà effectuée dans le modèle, ce qui permettait d'exprimer l'équilibre au moyen d'une série d'équations.

La résurgence de l'entrepreneur dans la théorie économique moderne est due en grande partie à la tradition

économique autrichienne. Menger, Mises et Hayek ont tous contribué à notre compréhension de l'entrepreneur et du processus de marché concurrentiel. Cependant, aux fins de notre discussion, nous prêterons attention aux deux principales figures, Joseph Schumpeter et Israel Kirzner.

Schumpeter, qui a étudié avec Mises, a acquis dès sa jeunesse une réputation internationale comme penseur économique. Dans son livre *Théorie de l'évolution économique*, il a résisté à l'attrait du modèle d'équilibre concurrentiel général de Walras pour examiner principalement comment le cours du développement économique était ponctué de ruptures dues à l'innovation²⁶. L'auteur de ces ruptures était l'entrepreneur créatif qui, ayant constaté les gains qu'on pouvait réaliser en détruisant l'ordre économique existant, mettait en œuvre une variété d'innovations en matière de production, de marketing, de fourniture, etc.

Plus tard, Schumpeter décrira le comportement concurrentiel des entrepreneurs sur le marché comme une « destruction créatrice²⁷ ». Un équilibre stable qui se maintient un moment, ainsi que les conditions d'optimalité qui s'y rattachent, sera perturbé par les innovations d'entrepreneurs, ce qui ouvre sur le marché une période de rajustement et d'adaptation en fonction du changement des circonstances et, ensuite, une nouvelle période d'équilibre.

La conception de l'entrepreneuriat chez Kirzner diffère de celle de Schumpeter : Kirzner voit l'entrepreneur non comme un destructeur, mais comme un coordonnateur d'activités économiques au fil du temps²⁸. Il souligne que, si l'équilibre est un outil pédagogique utile dans l'enseignement de l'économie, le véritable économiste doit examiner le processus menant à de nouveaux équilibres. Dans ce processus, l'entrepreneur est le participant clé dont le principal outil sera sa « vigilance » relativement aux opportunités inaperçues.

Quand l'entrepreneur se rend compte de ces opportunités et les exploite, les prix changeront et, à mesure que de plus nombreuses opportunités sont exploitées, les marchés pourront ajuster l'offre et la demande. Sans entrepreneurs pour donner suite à ces opportunités, il n'y aurait pas de marché à proprement parler, et les occasions de profit demeureraient inexploitées. Le marché

26. Joseph Schumpeter, *Theory of Economic Development*, Routledge, 1980 [première traduction anglaise : 1934; première édition allemande : 1911].

27. Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper Perennial Modern Classics, 2008 [1942], p. 81-86.

28. Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, 1973.

concurrentiel est donc considéré comme indissociable de l'entrepreneuriat. Qui plus est, il s'agit là d'un processus qui s'amplifie par lui-même car la répétition des échanges permet la cueillette de plus d'information sur des opportunités inexploitées.

Le genre d'information qu'apprend l'entrepreneur consiste à découvrir les erreurs commises par des participants du marché : des prix ou trop hauts ou trop bas, une surabondance de biens dans un lieu mais une pénurie dans un autre, une demande des consommateurs qui demeure insatisfaite, des méthodes d'accroissement de la productivité ou des innovations technologiques qui ne sont pas appliquées, etc. Toutes ces choses peuvent être interprétées comme des possibilités de profit qui seront réalisées si quelqu'un entreprend de corriger les erreurs. Par conséquent, agir en entrepreneur, c'est guetter ces possibilités d'arbitrage et donner suite à l'information obtenue en saisissant l'occasion de profit qu'elles représentent. Ce faisant, l'entrepreneur poussera le marché un peu plus près d'un état d'équilibre même si, comme nous l'avons indiqué précédemment, cet état n'est jamais pleinement atteint.

Ainsi, l'entrepreneur est vu comme quelqu'un qui « réagit aux opportunités au lieu de les créer, saisit des occasions de profit au lieu de les générer²⁹ ». Les genres d'incitations qui poussent l'entrepreneur et qui, en dernier ressort, créent les types d'opportunités qu'il découvrira et saisira sont déterminés en grande partie par le cadre institutionnel, c'est-à-dire les règles du jeu économique.

Si, en économie néoclassique, on définit couramment la concurrence comme une situation où il y a suffisamment de participants distincts pour qu'aucun ne puisse à lui seul influencer sur le cours du marché, Kirzner estime qu'un marché sera concurrentiel tant qu'il n'existe pas d'entraves arbitraires à l'accès³⁰. Ces entraves peuvent prendre toutes sortes de formes, qu'il s'agisse de taxes, de quotas, de règlements, d'interdictions d'une technique ou activité ou encore d'une quelconque politique augmentant le coût qu'assume l'entrepreneur pour accéder au marché.

En fait, il n'est pas exagéré de dire que l'absence de barrières à l'entrée peut être envisagée comme la définition même d'un marché concurrentiel. Cet aspect de la théorie autrichienne a été incorporé progressivement dans la pensée économique dominante par des intellec-

tuels comme William Baumol, Harold Demsetz et Vernon Smith³¹. Selon cette tradition autrichienne au sens large, toute politique publique qui restreint l'accès empêche l'émergence d'un entrepreneuriat productif (et « correctif »).

La Figure 2-1 résume les différences entre l'entrepreneur « innovateur » de Schumpeter et l'entrepreneur « vigilant » de Kirzner.

« Le genre d'information qu'apprend l'entrepreneur consiste à découvrir les erreurs commises par des participants du marché : des prix ou trop hauts ou trop bas, une surabondance de biens dans un lieu mais une pénurie dans un autre, une demande des consommateurs qui demeure insatisfaite, etc. »

Si importantes que soient les subtiles divergences de vues entre Schumpeter et Kirzner sur le plan de la théorie économique, il est plus important, aux fins de notre étude, de reconnaître que l'un et l'autre, dans leur analyse, ont relancé la notion d'entrepreneur comme agent qui détourne des ressources de leurs utilisations moins valorisées vers des usages plus valorisés, que ce soit par arbitrage ou par l'innovation technologique³². C'est l'entrepreneuriat, en d'autres mots, qui pousse le système économique non seulement à essayer de réaliser tous les gains offerts par le commerce mais aussi à réaliser constamment ceux offerts par l'innovation. Cette capacité du capitalisme entrepreneurial a été décrite comme la « machine à innovations du libre marché³³ ». Les sociétés de marché modernes ont fait de l'innovation une chose courante dans les domaines de la production, de la distribution et de la consommation.

31. William J. Baumol, John C. Panzar et Robert D. Willig, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt Brace Jovanovich, 1988; Don Coursey, R. Mark Isaac et Vernon L. Smith, « Natural Monopoly and Contested Markets: Some Experimental Results », *Journal of Law and Economics*, vol. 27, no 1, 1984, p. 91-113; Harold Demsetz, « Barriers to Entry », *American Economic Review*, vol. 72, no 1, 1982, p. 47-57.

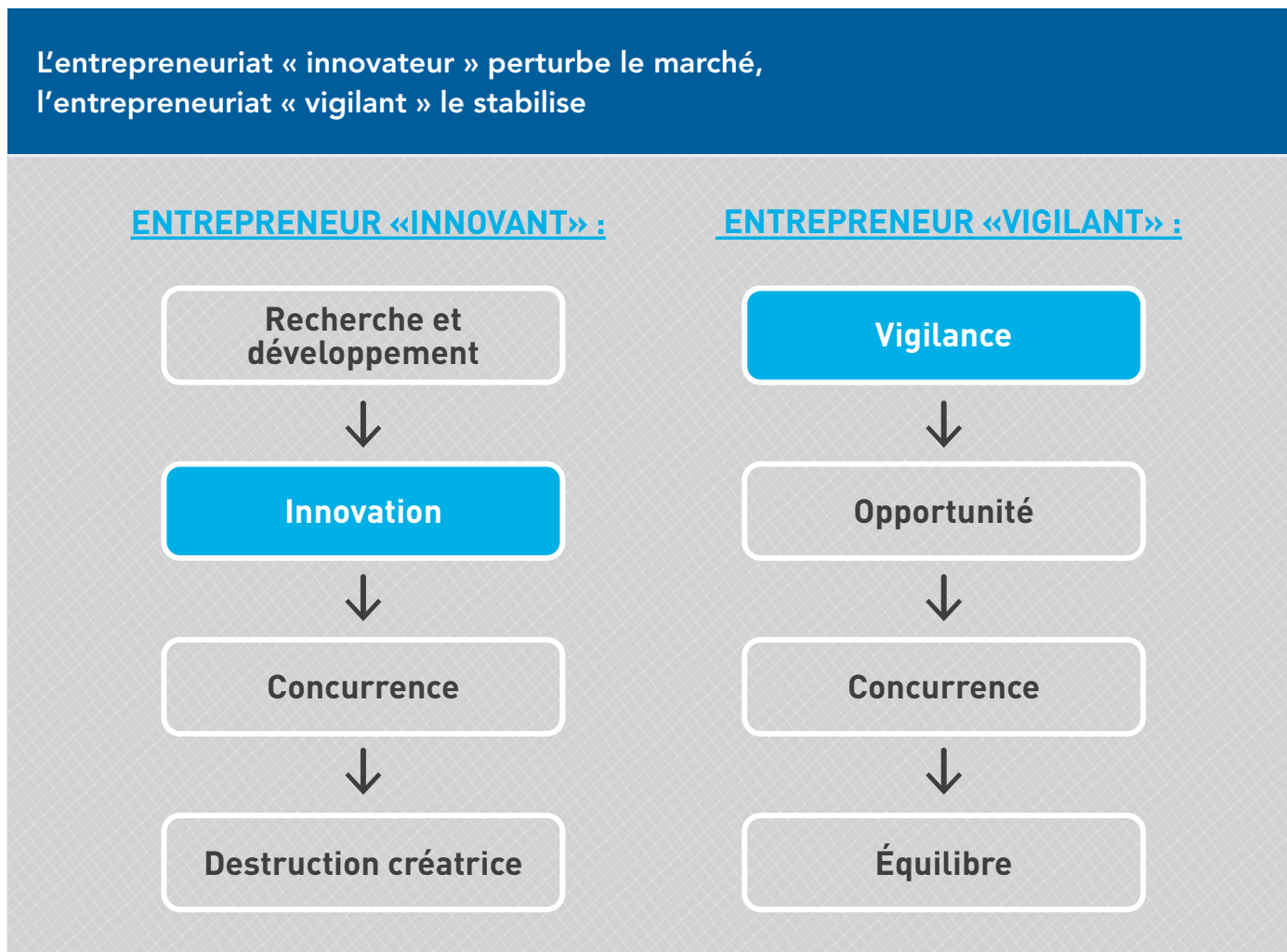
32. Pour une plus ample discussion de la différence entre ces deux points de vue, voir Harvey Leibenstein, « Entrepreneurship and Development », *American Economic Review*, vol. 58, no 2, 1968, p. 72-83; Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, 1973.

33. William J. Baumol, *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton University Press, 2002.

29. *Ibid.*, p. 74.

30. Israel M. Kirzner, *Discovery and the Capitalist Process*, University of Chicago Press, 1985, p. 130.

Figure 2-1



L'influence des institutions sur l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est omniprésent dans les pratiques économiques mais il peut être soit productif, soit impro-ductif, selon le contexte institutionnel dans lequel agissent les individus. L'entrepreneur productif exploite des opportunités de création de richesse tandis que l'improductif s'efforce de soutirer des ressources détenues par d'autres, comme le résume le Tableau 2-1.

Pour comprendre si un système économique est axé sur la création de richesse ou le transfert de richesse, il importe d'examiner comment l'environnement institutionnel forme les incitations des entrepreneurs. Si les activités de création de richesse ouvrent une meilleure opportunité de profit qu'un transfert de richesse par l'action politique, alors les individus créeront de nouvelles entreprises, innoveront sur le plan de la production, de la

« L'entrepreneuriat est omniprésent dans les pratiques économiques mais il peut être soit productif, soit impro-ductif, selon le contexte institutionnel dans lequel agissent les individus. »

distribution et de la consommation, et exploiteront des écarts de prix pour réaliser des gains de nature commerciale.

Ce point de vue des intellectuels autrichiens a trouvé écho chez de nombreux autres penseurs qui ont cherché à établir des distinctions entre différents types d'entrepreneurs. Ainsi, l'historien Burton Folsom a écrit un important traité sur l'histoire des entreprises américaines à la fin du 19^e siècle et au début du 20^e dans lequel il

Tableau 2-1

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.

soulignait la différence entre l'« entrepreneur de marché » et l'« entrepreneur politique ». Ces deux types d'entrepreneur se mettaient à l'affût d'opportunités inexploitées, mais seul le premier cherchait à réaliser des profits en innovant pour élargir les champs de spécialisation et d'échange, contribuant ainsi à la création de richesses. Le second, lui, cherchait plutôt à manœuvrer l'environnement politique pour réaliser des gains immérités³⁴.

Il n'y a rien de particulièrement naturel ou inné dans le penchant humain à négocier et à troquer. Au risque de paraître cyniques, nous estimons que, malheureusement, l'être humain est aussi enclin à violer, à saccager et à piller³⁵. Les sociétés ont dû développer différentes institutions, que ce soit la culture, les politiques publiques ou la gouvernance privée, en vue d'orienter les incitations des individus vers la promotion d'un entrepreneuriat productif. À l'intérieur du cadre autrichien, la question qui suscite le plus grand intérêt est de savoir comment de telles institutions voient le jour.

Avant la révolution de l'analyse institutionnelle, la théorie de la croissance économique mettait l'accent sur ce qu'on pourrait appeler des causes immédiates : la démographie, l'éducation, la quantité de capital physique et humain accumulé, l'état des connaissances technolo-

« Les sociétés qui s'enrichissent sont celles où l'environnement institutionnel pousse les citoyens les plus brillants et prometteurs vers l'entrepreneuriat productif. En revanche, les sociétés qui stagnent dans la pauvreté sont celles où l'environnement institutionnel récompense mieux ceux qui agissent en entrepreneurs improductifs. »

giques, la qualité de l'infrastructure, etc.³⁶ L'entrepreneur jouait un rôle mineur dans ces scénarios et les institutions permettant aux entrepreneurs productifs de prospérer, un plus petit rôle encore. Cependant, les carences de cette approche de la croissance et du développement économiques sont vite devenues évidentes. Ceci a poussé plus tard certains économistes du mouvement dominant à importer des éléments de la théorie autrichienne dans leurs propres recherches en insistant sur le rôle clé des institutions dans la promotion d'un entrepreneuriat productif³⁷.

34. Burton Folsom, *The Myth of the Robber Barons: A New Look at the Rise of Big Business in America*, Young America's Foundation, 1990.

35. Peter J. Boettke, *Living Economics*, Independent Institute, 2012.

36. Greg Mankiw, « The Growth of Nations », *Brookings Papers on Economic Activity*, no 1, 1995, p. 275-326.

37. Peter Boettke et Christopher Coyne, « Institutions, Immigration and Identity », *NYU Journal of Law and Liberty*, vol. 2, no 1, 2006, p. 131-156.

Cette redécouverte de l'analyse institutionnelle a été menée par des économistes aussi éminents que Daron Acemoglu, Armen Alchian, William Baumol, Harold Demsetz, Andrei Shleifer et d'autres qui ont plus tard reçu le prix Nobel, comme James Buchanan, Ronald Coase, Douglass North et Oliver Williamson. Ils ont naturellement incorporé des idées d'économistes autrichiens, dont Carl Menger, Ludwig von Mises et Friedrich Hayek³⁸. Il serait faux de prétendre que tous ces auteurs modernes se définissent comme des autrichiens mais, de toute évidence, ils ont été profondément influencés par les arguments de l'école autrichienne d'économie.

Le meilleur exemple d'une importation réussie des idées autrichiennes est celui de Deirdre McCloskey, une des plus éminentes autorités contemporaines en histoire économique. Dans son souci de comprendre pourquoi seuls certains pays sont devenus riches tandis que d'autres n'y sont pas parvenus, elle a importé la logique de Kirzner pour expliquer la situation. En ses mots à elle, c'était parce que des entrepreneurs étaient « motivés par la dignité et habilités par la liberté » qu'ils ont trouvé moyen de faire du profit en améliorant le bien-être général³⁹. McCloskey avoue ouvertement sa dette intellectuelle envers Kirzner en évoquant « un nombre croissant d'occasions de vigilance à la Kirzner⁴⁰ ». Dans toute son argumentation, elle combine le rôle de l'entrepreneur et celui d'institutions qui favorisent l'émergence d'un entrepreneuriat de type productif.

Le renouvellement de la théorie des institutions, de même que son application à l'entrepreneuriat durant les années 1990⁴¹, doit être considéré comme une restauration du message d'Adam Smith. Ce message fait partie intégrante de l'économie autrichienne : les agents économiques, tout en recherchant leur intérêt personnel, peuvent procurer des bienfaits à l'ensemble de la société, à la condition que l'environnement institutionnel sous-jacent rende les échanges mutuellement bénéfiques, la spécialisation et la coopération économique par le commerce plus profitables que des activités improductives ou nuisibles.

Parce qu'ils pensent à leur propre bien-être, les individus entreprenants porteront une attention vigilante à leurs intérêts et donc, indirectement, aux gains relatifs qui sont liés à l'exercice d'activités entrepreneuriales productives, qu'il s'agisse de lancer un nouveau produit sur le marché ou de remédier à la rareté d'un produit, par exemple. Dans un environnement institutionnel propice, ceux qui prendront cette voie seront mieux récompensés que s'ils se livrent à des activités entrepreneuriales improductives comme la recherche de rente.

« En matière de croissance et de développement économiques, l'analyse des institutions offre une solution de rechange fiable à l'approche des causes immédiates. Elle suggère que les droits de propriété (ou leur absence) sont la cause fondamentale du développement (ou de la stagnation) économique. »

Les sociétés qui s'enrichissent sont celles où l'environnement institutionnel pousse les citoyens les plus brillants et prometteurs vers l'entrepreneuriat productif. En revanche, les sociétés qui stagnent dans la pauvreté sont celles où l'environnement institutionnel récompense mieux ceux qui agissent en entrepreneurs nuisibles.

Ainsi, pendant de nombreux siècles, la Chine impériale a peut-être été la société la plus avancée du monde aux points de vue technologique, scientifique et culturel. Pourtant, elle n'a pas réussi à générer une croissance économique durable et, en quelques siècles seulement, elle a été largement surclassée par les pays de l'Europe occidentale.

En tenant uniquement compte de la quantité de richesses accumulées, des nouvelles technologies découvertes et de l'accès aux ressources naturelles, il serait impossible d'expliquer le déclin relatif de la Chine impériale. Si la croissance économique résultait de ces facteurs et d'aucun autre, l'Europe occidentale n'aurait jamais pu rivaliser avec la Chine en tant que région la plus prospère du monde⁴². Ces facteurs immédiats sont importants, assurément, mais c'est la façon dont ils sont utilisés en dernier ressort qui compte véritablement (voir Figure 2-2).

38. Liya Palagashvili, Ennio Piano et David Skarbek, *The Decline and Rise of Institutions: A Modern Survey of the Austrian Contribution to the Economic Analysis of Institutions*, Cambridge University Press, 2017.

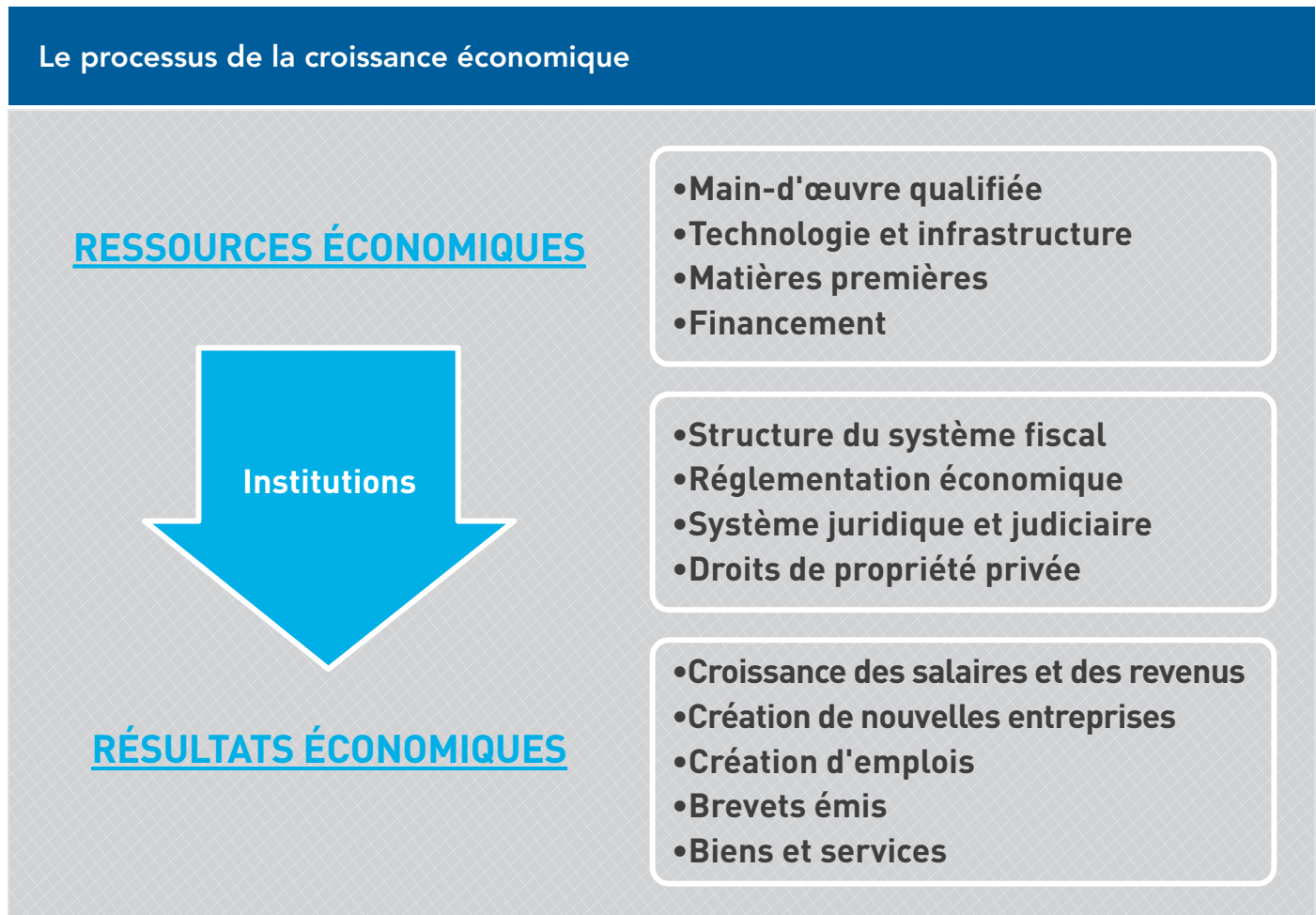
39. Deirdre N. McCloskey, *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*, University of Chicago Press, 2010, p. 20.

40. Deirdre N. McCloskey, « A Kirznerian Economic History of the Modern World », *Annual Proceedings of the Wealth and Well-Being of Nations*, vol. III, 2011, p. 50.

41. Voir Kevin M. Murphy, Andrei Shleifer et Robert W. Vishny, « The Allocation of Talent: Implications for Growth », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, no 2, 1991, p. 503-530; Robert G. King et Ross Levine, « Finance, Entrepreneurship and Growth », *Journal of Monetary Economics*, vol. 32, no 3, 1993, p. 513-542.

42. William J. Baumol, « Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive », *Journal of Political Economy*, vol. 98, no 5-1, 1990, p. 893-921.

Figure 2-2



Source: Russell S. Sobel, "Testing Baumol: Institutional Quality and the Productivity of Entrepreneurship," *Journal of Business Venturing*, Vol. 23, No. 6, November 2008, Figure 1, p. 644.

En matière de croissance et de développement économiques, l'analyse des institutions offre une solution de rechange fiable à l'approche des causes immédiates. Elle suggère que les droits de propriété (ou leur absence) sont la cause fondamentale du développement (ou de la stagnation) économique. En mettant l'accent sur les règles formelles et informelles de différentes sociétés, comme le fait l'économie autrichienne, on voit se dégager une explication convaincante qui éclaire nombre de miracles et tragédies économiques de l'histoire.

Les 3 « p » et les 3 « i » : un cadre de réflexion en matière de politiques

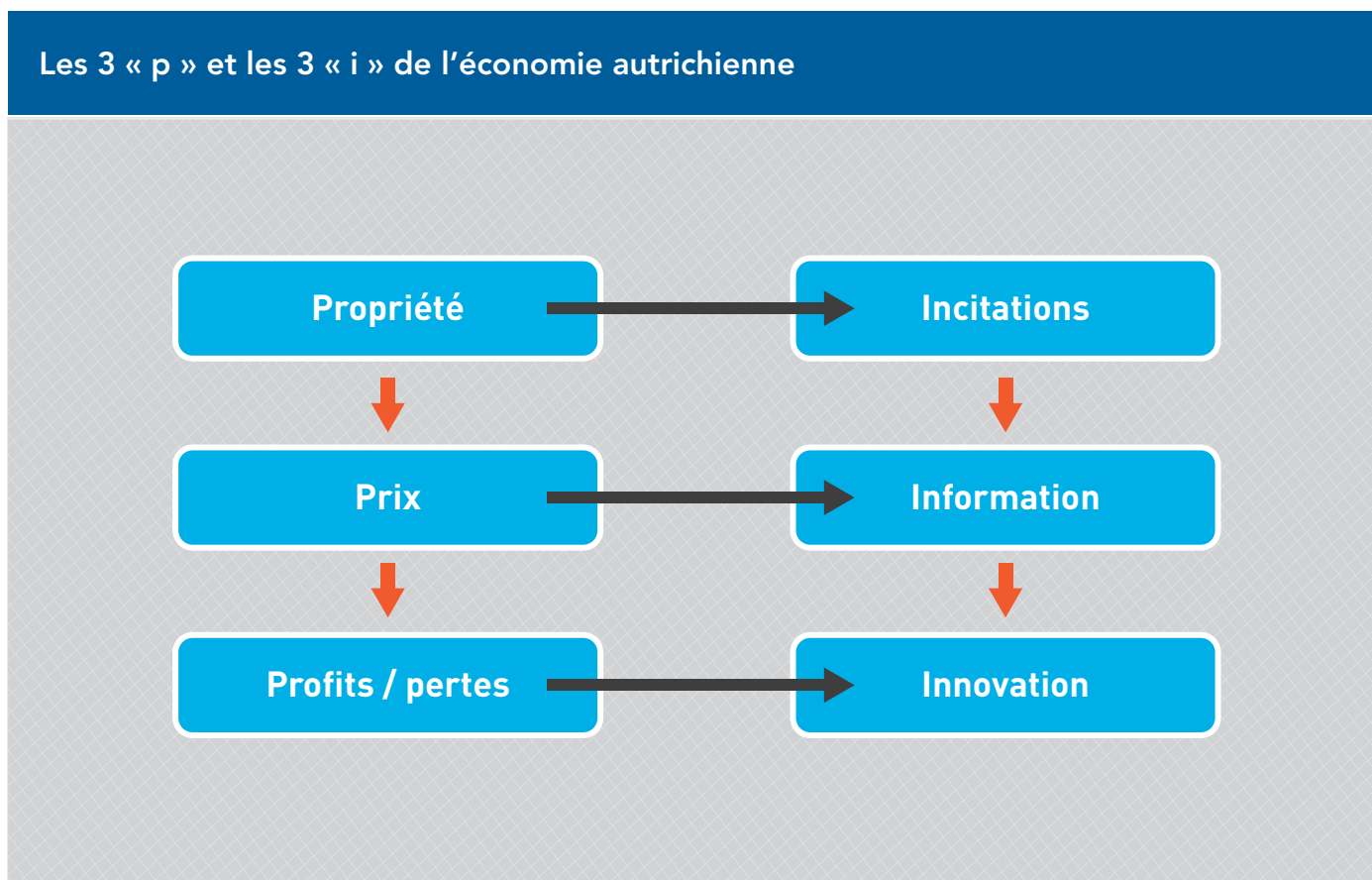
Dans leur essence même, les institutions se résument à leur façon d'appliquer les 3 « p » – propriété, prix et profit/perte – et les 3 « i » correspondants – incitations, information et innovation (voir Figure 2-3). La vie écono-

mique moderne est le produit d'un système économique qui a organisé les incitations, qui utilise l'information et qui stimule l'innovation (en plus d'écartier les mauvaises décisions en matière d'utilisation des ressources), souvent en tant que conséquence non voulue des processus entrepreneuriaux. Elle dépend du degré de succès avec lequel l'environnement institutionnel d'un lieu donné applique les 3 « p » et les 3 « i »⁴³.

Les institutions sont importantes parce qu'elles structurent les incitations qui s'offrent aux individus quand ils prennent des décisions et parce qu'elles influencent l'information sur laquelle les acteurs économiques fondent leurs décisions. Elles déterminent les gains relatifs que généreront différents types de comportement entrepreneurial. Elles constituent les règles de société qui

43. Peter Bøettke, Paul Heyne et David L. Prychitko, *The Economic Way of Thinking*, 13^e Edition, Pearson, 2013.

Figure 2-3



régissent nos interactions. Autrement dit, les institutions sont les règles du jeu par lesquelles prennent forme les droits de propriété. Ainsi, quand nous parlons des droits de propriété en tant qu'institution, nous entendons à la fois leurs fondements culturels, qui servent à les légitimer et les consolider, et le mécanisme pour les faire respecter. Ces deux facteurs interagissent : les normes culturelles peuvent soit augmenter, soit réduire les coûts pour faire respecter les droits de propriété⁴⁴. Toutefois, même dans l'environnement le plus favorable du point de vue culturel, une part d'exécution forcée sera toujours nécessaire pour protéger les droits de propriété, que ce soit par des moyens privés ou publics.

Les droits de propriété fournissent les incitations qui permettent aux acteurs économiques de prendre des décisions quant à leur temps, leurs efforts et leurs ressources matérielles. Les prix qui émergent de transactions sur le marché (que rendent possibles les droits de

« Les institutions sont importantes parce qu'elles structurent les incitations qui s'offrent aux individus quand ils prennent des décisions et qu'elles influencent l'information sur laquelle les acteurs économiques fondent leurs décisions. »

propriété) fournissent l'information dont les acteurs économiques ont besoin relativement aux modalités d'échange et à la rareté relative des biens et services disponibles sur le marché. Enfin, l'attrait du profit, ou la punition infligée par une perte, garantit que les participants du marché seront constamment à l'affût d'innovations créatrices permettant de réduire les coûts de production, de livrer plus aisément des biens et services sur le marché ou de lancer de nouveaux produits pour satisfaire les goûts variés et toujours changeants des consommateurs.

44. Harold Demsetz, « Toward a Theory of Property Rights », *American Economic Review*, dans *Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association*, vol. 57, no 2, 1967, p. 347-359; Yoram Barzel, *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, 1997.

Sans la pression constante des incitations fournies par la propriété privée, les signaux communiqués par les prix et la rétroaction du marché qui punit par une perte ou récompense par un profit, les systèmes économiques ne pourraient ni affecter efficacement les ressources, ni découvrir continuellement des façons nouvelles et novatrices de fabriquer et de livrer des produits pour combler les désirs des consommateurs.

« Les droits de propriété fournissent les incitations qui permettent aux acteurs économiques de prendre des décisions quant à leur temps, leurs efforts et leurs ressources matérielles. »

CHAPITRE 3

Mesurer l'entrepreneuriat au Canada

Ce serait une tâche impossible de mesurer l'entrepreneuriat empiriquement tout en demeurant parfaitement fidèle à l'approche autrichienne. L'entrepreneuriat est un aspect de l'action humaine qui se manifeste partout dans nos vies quotidiennes. À tout moment, on peut agir en entrepreneur non seulement au travail mais aussi dans sa vie sentimentale, auprès de sa famille, à l'église, etc., en guettant des opportunités et en récoltant des avantages (non monétaires) qui prendront de nombreuses formes, y compris celle d'un accomplissement personnel. Il n'est tout simplement pas possible de faire un suivi de toutes ces choses qui sont souvent faites instinctivement sans que l'« entrepreneur » puisse même remarquer qu'il agit dans un esprit d'entreprise. Même pour un observateur extérieur attentif, l'entrepreneuriat est parfois difficile à constater parce qu'il comporte une part de subjectivité.

Même l'entrepreneuriat au sens conventionnel, celui qui crée et gère une nouvelle entreprise à des fins lucratives, est difficile à mesurer. La personne qui use de vigilance et saisit une occasion de profit n'est pas toujours le propriétaire, ni même parfois le gestionnaire, mais une tierce partie. Ajoutons à cela le phénomène de l'« intrapreneurship », où des employés agissent en entrepreneurs à l'intérieur d'une organisation en apportant l'innovation et en travaillant comme des gestionnaires, et il devient évident qu'un quelconque suivi empirique n'aura jamais qu'une portée partielle.

Néanmoins, il existe des situations où un bilan partiel de l'entrepreneuriat peut être utile pour indiquer généralement les fluctuations survenant au fil du temps ou comparer différents contextes institutionnels.

Nous examinerons deux façons de mesurer le niveau de l'entrepreneuriat au Canada. La première consiste en des enquêtes et sondages, notamment le rapport *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), une publication annuelle qui mesure à la fois la proportion de la population d'âge actif sur le point de créer une entreprise et la proportion de gens en ayant créé une récemment⁴⁵.

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

Le GEM publie aussi un rapport spécifique sur le Canada⁴⁶ indiquant que les intentions de lancer une entreprise y sont très fortes. La Figure 3-1 compare les taux liés à ce stade précoce de l'entrepreneuriat à ceux d'entreprises établies dans quelques économies développées. Le Canada y occupe le premier rang relativement aux entrepreneurs de stade précoce.

« Le *Global Entrepreneurship Monitor* publie un rapport spécifique sur le Canada indiquant que les intentions de lancer une entreprise y sont très fortes. »

Même si le GEM consacre une de ses catégories à l'entrepreneuriat motivé par une « opportunité d'affaires », du point de vue de l'économie autrichienne, toutes les entreprises naissent d'une opportunité. Le GEM utilise cette appellation applicable aux entrepreneurs autodéclarés pour souligner que certains entrepreneurs motivés par la « nécessité », principalement dans les pays en développement, ont apparemment créé leur entreprise à défaut de pouvoir trouver un emploi. Dans un tel contexte, l'opportunité de profit que représente le lancement d'une entreprise est évidemment la solution la plus prometteuse puisque l'entrepreneur a peu d'autres solutions, sinon aucune.

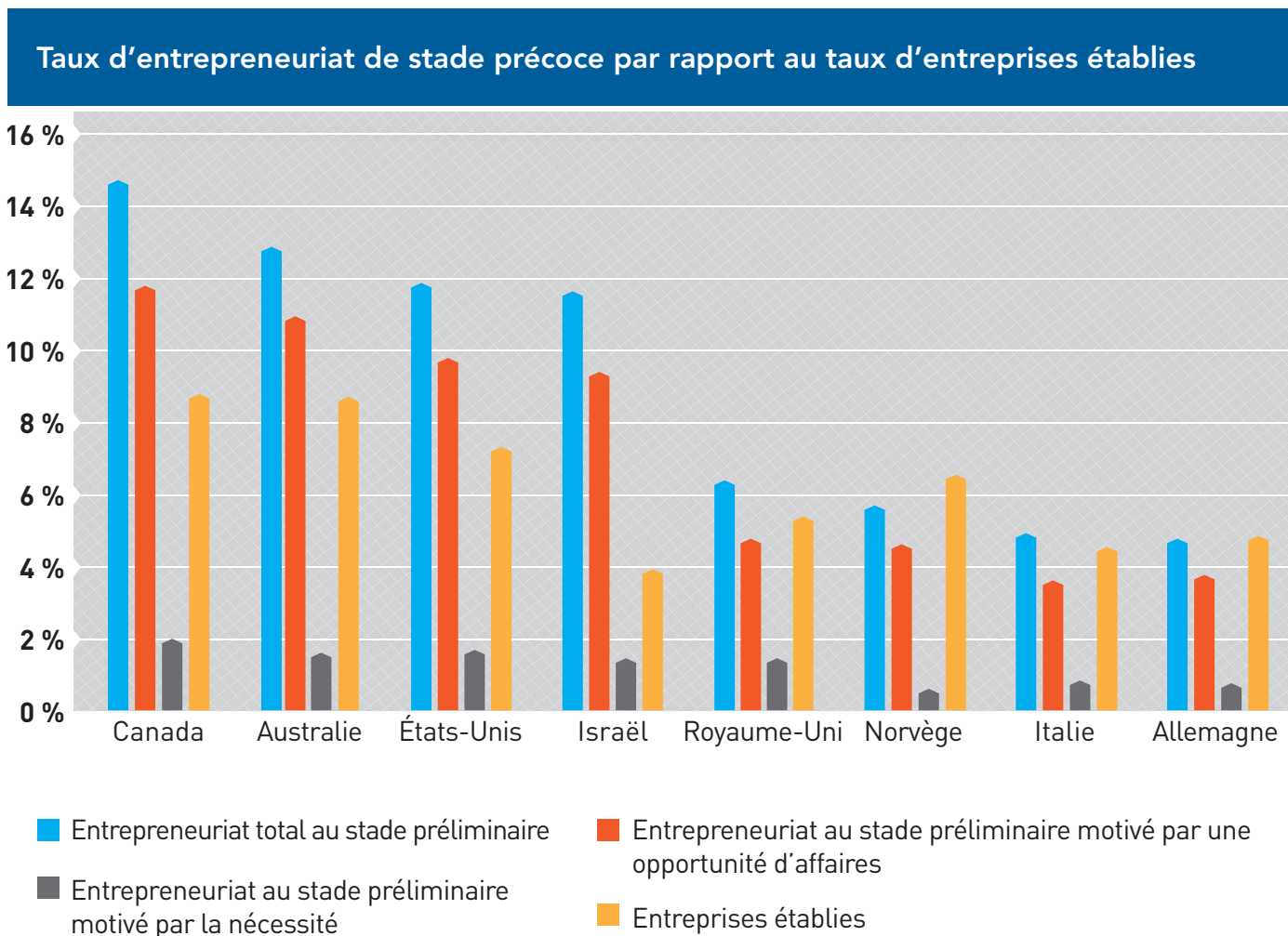
Des rapports GEM visent aussi des provinces spécifiques. En 2015, deux de ces rapports provinciaux ont été publiés, pour le Québec et l'Ontario, et un autre a porté sur la région de l'Atlantique⁴⁷.

Le Tableau 3-1 établit que l'entrepreneuriat est bien vu par les Canadiens. Une majorité des répondants estiment qu'il s'agit d'un bon choix de carrière et qu'il confère un statut social élevé quand il est couronné de succès. Ceci correspond fort bien aux recherches citées

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

47. Sigal Haber, Matthew Lo et Charles H. Davis, *2015 GEM Ontario Report: Driving Wealth Creation & Social Development in Ontario*, Global Entrepreneurship Research Association, 2015; Étienne St-Jean et Marc Duhamel, *Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise*, Global Entrepreneurship Research Association, 2015; Cooper H. Langford, Peter Josty et Chad Saunders, *GEM Report to the University of Calgary Community 2015-2016*, Global Entrepreneurship Research Association, 2016; Chad Saunders, *2015 GEM Atlantic Canada Report: Driving Wealth Creation & Social Development in Atlantic Canada*, Global Entrepreneurship Research Association, 2015.

Figure 3-1



Note : On calcule les taux d'entrepreneuriat en divisant le nombre d'entrepreneurs par la population d'âge actif.
Source : Cooper H. Langford, Peter Josty et Chad Saunders, 2015 *GEM Canada National Report*, Global Entrepreneurship Research Association / Centre for Innovation Studies, Figure 2.5 : TEA Values for Reference Economies and Canada (18 – 64), p. 23.

par Deirdre McCloskey, l'historienne économique inspirée par l'économie autrichienne qui documente les causes de la croissance économique sans précédent qu'a connue le monde occidental depuis 1800. Pour générer une telle croissance – c'est l'argument clé de McCloskey – il fallait non seulement que les entrepreneurs soient libres mais aussi que leur travail soit considéré comme digne (c'est-à-dire que l'entrepreneuriat productif soit socialement enrichissant)⁴⁸.

Le Tableau 3-2 nous apprend qu'au Canada, les répondants au sondage perçoivent des opportunités d'entrepreneuriat autour d'eux mais sont quelque peu ralentis par la peur d'échouer et sont restreints dans leurs

« L'entrepreneuriat est bien vu par les Canadiens. Une majorité des sondés estime qu'il s'agit d'un bon choix de carrière et qu'il confère un statut social élevé quand il est couronné de succès. »

connaissances et compétences. Même s'ils se classent très haut pour ce qui est de percevoir des possibilités d'entrepreneuriat, leur intention de lancer une entreprise est plutôt modeste en comparaison de répondants d'autres pays. Ceci pourrait découler du fait que, là où le développement économique a atteint des stades plus avancés, l'entrepreneuriat est soumis à des exigences administratives plus formalisées.

48. Deirdre N. McCloskey, *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*, University of Chicago Press, 2011.

Tableau 3-1

Sondage du <i>Global Entrepreneurship Monitor</i> sur les attitudes et le comportement entrepreneuriaux au Canada, section des valeurs sociétales		
	VALEUR	RANG GEM 2016 SUR 65 PAYS
Pourcentage des gens âgés de 18 à 64 ans souscrivant à l'énoncé selon lequel, dans leur pays, les entrepreneurs qui réussissent obtiennent un statut élevé	73,5 %	23 ^e
Pourcentage des gens âgés de 18 à 64 ans souscrivant à l'énoncé selon lequel la plupart des gens de leur pays considèrent que lancer une entreprise est un choix de carrière avisé	65,5 %	26 ^e

Source : *Global Entrepreneurship Monitor*, Canada.

Tableau 3-2

Sondage du <i>Global Entrepreneurship Monitor</i> sur les attitudes et le comportement entrepreneuriaux au Canada, section de l'autoperception		
	VALEUR	RANG GEM 2016 SUR 65 PAYS
Pourcentage des gens âgés de 18 à 64 ans (à l'exclusion des individus se livrant à une activité entrepreneuriale de quelque niveau) qui voient de bonnes occasions de lancer une entreprise dans la région où ils vivent	59 %	8 ^e
Pourcentage des gens âgés de 18 à 64 ans (à l'exclusion des individus se livrant à une activité entrepreneuriale de quelque niveau) qui croient avoir les compétences et connaissances requises pour lancer une entreprise	54,1 %	24 ^e
Pourcentage des gens âgés de 18 à 64 ans (à l'exclusion des individus se livrant à une activité entrepreneuriale de quelque niveau) qui affirment que la peur d'échouer les empêcherait de lancer une entreprise	39 %	24 ^e
Pourcentage des gens âgés de 18 à 64 ans (à l'exclusion des individus se livrant à une activité entrepreneuriale de quelque niveau) qui sont des entrepreneurs latents et ont l'intention de lancer une entreprise d'ici trois ans	14 %	41 ^e

Source : *Global Entrepreneurship Monitor*, Canada.

Tableau 3-3

Le Canada au classement 2017 de <i>Doing Business</i>	
	CLASSEMENT 2017 DE <i>DOING BUSINESS</i> SUR 190 PAYS
<i>Rang général</i>	22
Création d'entreprise	2
Obtention d'un permis de construire	57
Transfert de propriété	43
Obtention de prêts	7
Protection des investisseurs minoritaires	7
Paiement des taxes et impôts	17
Commerce transfrontalier	46
Respect des contrats	112
Règlement de l'insolvabilité	15

Source : *Doing Business*, Facilité de faire des affaires au Canada.

Le rapport *Doing Business* de la Banque mondiale est une autre source de données permettant de comparer le Canada à d'autres pays⁴⁹. Au classement 2017 de *Doing Business*, le Canada fait très belle figure dans quelques catégories, dont la création d'entreprise, l'obtention de prêts et la protection des investisseurs minoritaires. Par contre, dans d'autres catégories, tout particulièrement le respect des contrats, il se classe beaucoup moins bien (voir Tableau 3-3).

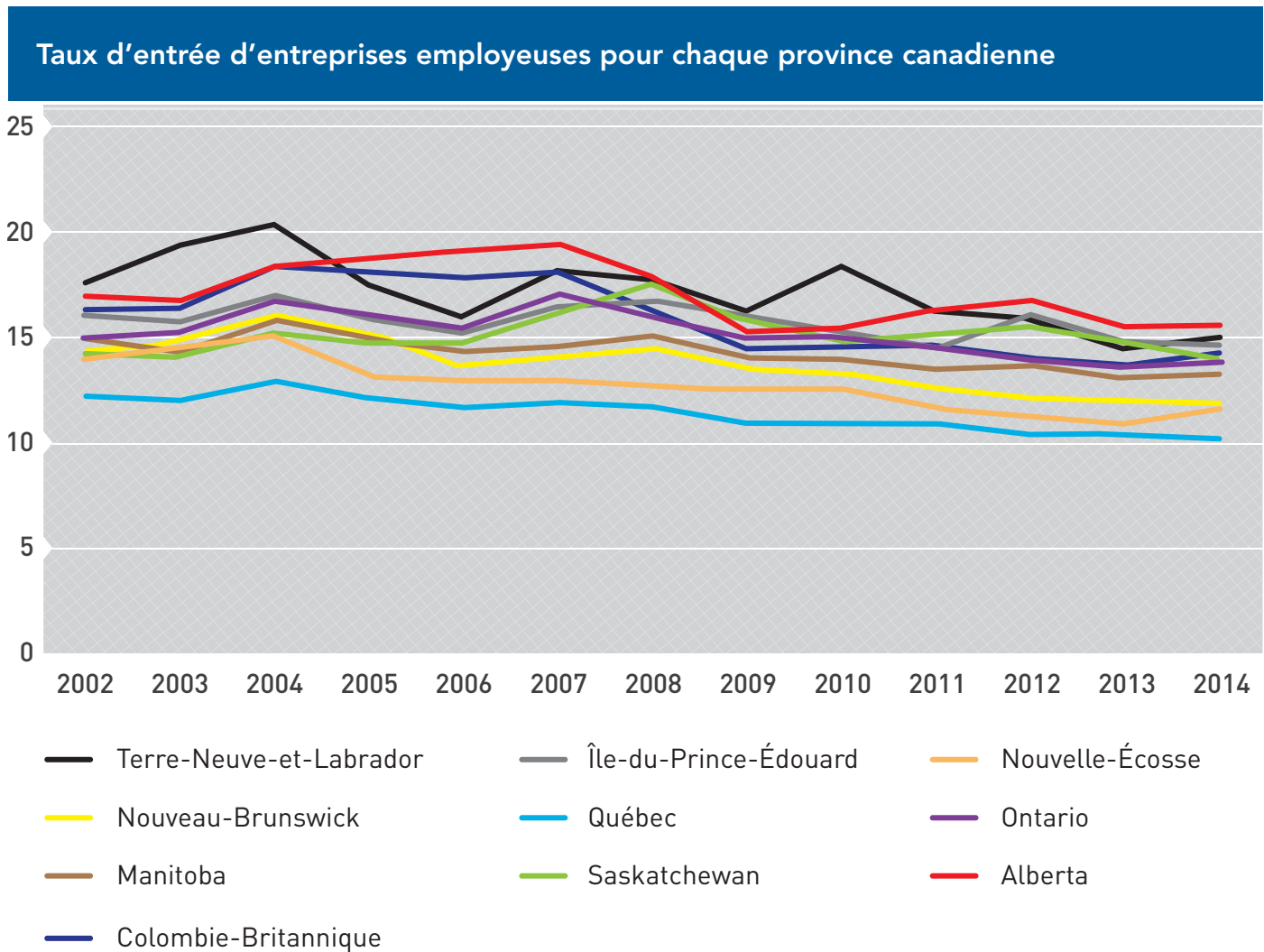
La deuxième façon de mesurer indirectement l'entrepreneuriat est fondée sur l'utilisation de données et statistiques sur l'activité des entrepreneurs. Ici, nous examinerons deux de ces paramètres, le premier étant

« Au classement 2017 de *Doing Business*, le Canada fait très belle figure dans quelques catégories, dont la création d'entreprise, l'obtention de prêts et la protection des investisseurs minoritaires. Par contre, dans d'autres catégories, tout particulièrement le respect des contrats, il se classe beaucoup moins bien . »

le taux d'entrée d'entreprises, une mesure annuelle du ratio de nouvelles entreprises employeuses (voir Figure 3-2). Ce taux donne une idée du degré de succès avec

49. Banque mondiale, *Doing Business 2017 : Égalité des chances pour tous*, 2017.

Figure 3-2



Note : Les plus petites provinces ont un taux beaucoup plus volatile parce que le nombre absolu d'entreprises y est nettement plus réduit.
Source : Statistique Canada, Tableau CANSIM 527-0007 : Mesures de la dynamique des entreprises, 2002-2014.

lequel l'environnement institutionnel de chaque province canalise la vigilance entrepreneuriale pour l'amener à créer des entreprises. Comme on peut le constater, le Québec présente constamment le taux le plus bas tandis que l'Alberta obtient systématiquement un des plus élevés⁵⁰.

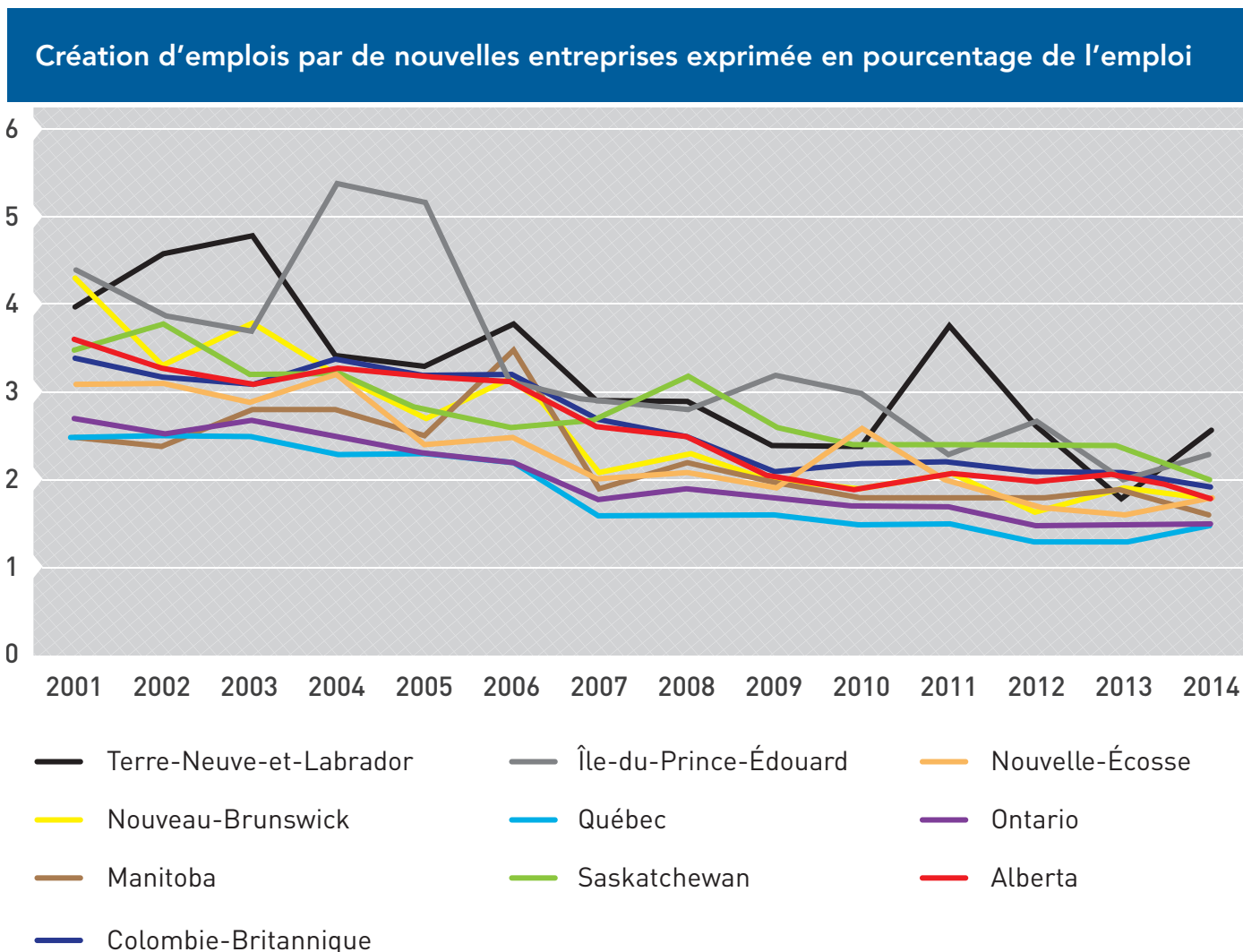
Une seconde mesure, qui brosse un portrait légèrement différent de la situation canadienne, concerne la création d'emplois par les entreprises nouvellement créées, comme l'illustre la Figure 3-3. On y calcule le nombre d'emplois dans des entreprises qui ne comptaient aucun employé l'année précédente. Il s'agit là d'un paramètre

« Le portrait de l'entrepreneuriat canadien qui ressort des sondages et statistiques discutés est relativement favorable, malgré des différences importantes (mais non inattendues) entre provinces. »

utile nous rappelant que l'entrepreneuriat ne s'arrête pas après la création d'une entreprise mais constitue un processus continu. Ici encore, le Québec fait piètre figure, ce qui suggère un environnement institutionnel moins propice à la croissance que celui d'autres provinces

50. La situation générale de chaque province a évolué substantiellement depuis 2014. Il est fort probable que le Québec est en meilleure position et que l'Alberta a perdu du terrain.

Figure 3-3



Note : Les plus petites provinces ont un taux beaucoup plus volatile parce que le nombre absolu d'entreprises y est nettement plus réduit.
Source : Statistique Canada, Tableau CANSIM 527-0009 : Taux de flux d'emplois pour le secteur privé, 2001-2014.

comme la Saskatchewan, la Colombie-Britannique et l'Alberta, et même les provinces de l'Atlantique.

Le portrait de l'entrepreneuriat canadien qui ressort des sondages et statistiques discutés ci-haut est relativement favorable, malgré des différences importantes (mais non inattendues) entre provinces. Si cela est généralement positif, il reste encore beaucoup de place à l'amélioration.

Dans le prochain chapitre, nous étudierons certaines politiques publiques actuelles qui, d'un point de vue autrichien, occasionnent de lourds coûts d'opportunité. Autrement dit, les bienfaits prétendus de ces politiques publiques doivent être opposés aux coûts substantiels qu'elles imposent en générant des niveaux d'entrepreneuriat inférieurs à ce qu'ils pourraient être autrement.

CHAPITRE 4

Application aux politiques canadiennes des leçons autrichiennes sur l'entrepreneuriat

Selon une littérature universitaire et politique considérable, un gouvernement a l'obligation, en raison de problèmes liés à la monopolisation, à des facteurs externes, aux biens publics et aux inégalités, de jouer un rôle plus actif dans le fonctionnement de l'économie au moyen de contrôles des prix, de règlements, de taxes et de subventions.

Pourtant, un examen critique de ces types de politiques interventionnistes révèle qu'au lieu de fournir les outils requis pour organiser une économie dynamique et en croissance, elles sont souvent la principale source des problèmes qu'elles visent à régler. En bref, ces politiques brouillent les incitations et signaux économiques qu'utilisent les acteurs pour coordonner leurs comportements et déstabilisent l'environnement économique dans lequel les décisions sont prises.

Comme nous l'avons vu au chapitre 2, des politiques fidèles à l'analyse de l'école autrichienne devraient au contraire appuyer et renforcer les principes de base qui permettent à la propriété, aux prix et aux profits/pertes d'exister en vue de produire les incitations, l'information et l'innovation. Ces politiques stimuleraient l'activité entrepreneuriale dans l'économie de marché.

Dans ce chapitre, nous analyserons certaines politiques canadiennes du point de vue autrichien en observant comment elles agissent de diverses façons sur les 3 « p » et, par ricochet, sur les 3 « i ». Nous regrouperons ces politiques sous quatre thèmes : effets sur la propriété privée, éviction de l'entrepreneuriat, fardeau réglementaire et ouverture au commerce.

Les institutions de la propriété privée commandent le genre d'entrepreneuriat qui existera dans une économie. Quand la propriété privée est bien protégée, les efforts des entrepreneurs tendent vers un entrepreneuriat productif, axé sur le marché et les échanges.

Certaines politiques publiques maladroites évincent l'entrepreneuriat en demandant au gouvernement de fournir des services que des entrepreneurs pourraient livrer efficacement. Parfois, mais pas toujours, elles le font en accordant au gouvernement un monopole sur ces services. Ceci réduit l'innovation et rend les services moins sensibles à la rétroaction des utilisateurs. Par sa

définition même, un monopole public évince totalement l'entrepreneuriat, mais une certaine éviction aura lieu même quand le gouvernement fournit des services dans un contexte de concurrence.

Le fardeau réglementaire entrave aussi l'entrepreneuriat en augmentant les coûts liés à la conduite des affaires. S'il devient excessivement coûteux d'exploiter une opportunité entrepreneuriale ou si elle nécessite un investissement initial démesuré aux seules fins d'obéir à une réglementation, l'entrepreneur renoncera tout simplement à cette opportunité.

« Un examen critique de ces types de politiques interventionnistes révèle qu'au lieu de fournir les outils requis pour organiser une économie dynamique et en croissance, elles sont souvent la principale source des problèmes qu'elles visent à régler. »

Enfin, l'ouverture au commerce est capitale pour l'entrepreneuriat parce qu'une occasion de profit typique de l'entrepreneur est l'arbitrage, par lequel celui-ci achètera des biens là où ils valent moins et les revendra là où ils valent davantage.

Propriété privée

Dans le domaine des droits de propriété et des politiques qui s'y rapportent, les économistes s'intéressent particulièrement au degré de stabilité dont jouissent ces droits au fil du temps. Quand ceux-ci sont bien définis et bien protégés, ils rendent l'exploitation d'un commerce plus prévisible et moins coûteuse.

Pour déterminer si ces droits sont bien définis ou non, il ne suffit pas d'examiner la simple définition juridique de ce qui appartient à l'individu. La taxation, par exemple, est largement considérée comme une menace à la propriété privée. Ceci ne veut pas dire que les économistes, autrichiens ou autres, émettent un jugement moral sur la taxation en général; l'argument se situe sur le plan des incitations et de l'information. Les taxes peuvent à la fois brouiller les incitations nées de la propriété privée et perturber les prix qui, selon l'école autrichienne, agissent comme des substituts d'information du fait

Tableau 4-1

Taux marginal maximal d'imposition du revenu des particuliers prévu par la loi, 2017					
Province	FÉDÉRAL		PROVINCIAL		TAUX MAXIMAL COMBINÉ
	Taux	Revenu auquel le taux s'applique	Taux	Revenu auquel le taux s'applique	
Alberta	33 %	202 800 \$	15 %	303 900 \$	48 %
Colombie-Britannique			14,7 %	108 460 \$	47,7 %
Manitoba			17,4 %	68 005 \$	50,4 %
Nouveau-Brunswick			20,3 %	152 100 \$	53,3 %
Terre-Neuve-et-Labrador			18,3 %	179 214 \$	51,3 %
Nouvelle-Écosse			21 %	150 000 \$	54 %
Ontario			13,16 %	220 000 \$	53,5 %*
Île-du-Prince-Édouard			16,7 %	63 969 \$	51,4 %*
Québec			25,75 %	103 915 \$	53,3 %
Saskatchewan			15 %	129 215 \$	48 %

* Inclut la surtaxe provinciale.

Sources : Agence du revenu du Canada, Les taux d'imposition canadiens pour les particuliers – année courante et années passées; Revenu Québec, Taux d'imposition; KPMG, Taux d'imposition des particuliers – Taux et tranches d'imposition fédéraux et provinciaux / territoriaux pour 2017, KPMG, 2017.

qu'ils indiquent indirectement à quel point une ressource est réellement abondante ou rare⁵¹.

S'ils sont flous, les signaux de prix peuvent causer de sérieuses difficultés aux entrepreneurs. L'entrepreneur observe les prix de différentes ressources de remplacement et les fluctuations de ces prix pour décider quelles ressources utiliser, sans avoir de connaissances approfondies et techniques sur comment et pourquoi ces prix sont ce qu'ils sont ni la raison de leurs fluctuations. Si des taxes viennent fausser ces signaux, l'entrepreneur ajustera ses prévisions de profit. Cependant, les décisions qu'il prendra seront probablement moins bonnes que celles qu'il aurait prises autrement à cause des restrictions additionnelles qu'entraînent des signaux de prix ambigus.

La taxation brouille aussi les incitations. À vrai dire, il est difficile de dissocier le rôle informatif et le rôle incitatif des prix. S'il est un cas évident où la taxation peut fausser les incitations, c'est lorsqu'elle influe sur la rentabilité de divers types d'entrepreneuriat.

« Les taxes peuvent à la fois brouiller les incitations nées de la propriété privée et perturber les prix qui, selon l'école autrichienne, agissent comme des substituts d'information du fait qu'ils indiquent indirectement à quel point une ressource est réellement abondante ou rare. »

D'abord, l'individu qui profite de hauts niveaux de services financés par les fonds publics et d'un généreux filet de sécurité n'aura pas la même incitation à choisir l'entrepreneuriat comme gagne-pain. Le coût d'opportunité à subir en devenant entrepreneur – et en saisissant concrètement des occasions de profit inexploitées – est plus élevé qu'il le serait autrement.

Ensuite, si, comme nous l'avons vu précédemment, l'entrepreneuriat exige qu'on soit attentif aux opportunités, on doit aussi agir pour les exploiter. Un impôt oppressif sur le revenu des particuliers affaiblit la propriété privée en privant ceux-ci d'une part importante de leur revenu, ce qui atténuera leur incitation à accumuler de la richesse.

51. F. A. Hayek, « The Use of Knowledge in Society », *American Economic Review*, vol. 35, no 4, septembre 1945, p. 519-530; Steven Horwitz, « Monetary Calculation and the Unintended Extended Order: The Misesian Microfoundations of the Hayekian Great Society », *Review of Austrian Economics*, vol. 17, no 4, décembre 2004, p. 307-321.

D'après Israel Kirzner, l'impôt sur le revenu des sociétés pousse certains entrepreneurs à renoncer à des opportunités de profit tout simplement parce qu'il réduira le gain à réaliser s'ils sont attentifs à ces opportunités⁵². En réduisant le profit lié au développement d'une nouvelle entreprise, ou à l'investissement en général, les gouvernements découragent de telles activités entrepreneuriales.

À cause de la taxation, les entrepreneurs seront aussi moins capables de financer leurs entreprises, non seulement parce qu'ils amassent moins de richesse par eux-mêmes mais aussi parce qu'il est généralement plus difficile de convaincre des banques, des anges investisseurs et des parents d'investir que d'utiliser ses propres ressources. Ces solutions de rechange ne sont pas parfaites. Si la taxation freine l'incitation à accumuler des richesses, on peut s'attendre à ce qu'à la limite, il y ait moins d'entrepreneuriat.

Dans le paradigme autrichien, l'entrepreneuriat est un aspect de l'action humaine aussi omniprésent et commun que de faire des prévisions et des anticipations à propos de l'avenir⁵³. Néanmoins, on peut raisonnablement penser que de vastes projets et d'importantes innovations de portée mondiale⁵⁴ nécessiteront probablement un financement massif, souvent fourni par des gens fortunés. Si le revenu des particuliers est soumis à des taux marginaux maximaux d'imposition plutôt élevés comme c'est le cas au Canada, on peut donc s'attendre à ce que ceux-ci découragent l'entrepreneuriat. D'ailleurs, l'influence des taux marginaux d'imposition sur l'entrepreneuriat a été abondamment documentée dans la littérature empirique⁵⁵.

À l'échelle fédérale, le revenu des particuliers est grevé d'un impôt de 33 % au plus haut palier et les provinces y ajoutent leur propre impôt sur le revenu. En Nouvelle-Écosse, au premier rang parmi les provinces, le taux maximal combiné d'imposition sur le revenu atteint 54 % tandis qu'en Colombie-Britannique, au dernier rang, il est de 47,7 % (voir Tableau 4-1)⁵⁶.

Ces taux canadiens sont non seulement élevés, mais leur seuil d'application est plus bas que celui des taux maximaux dans les États voisins : il est de 202 800 \$ pour l'impôt sur le revenu fédéral, et les seuils d'application provinciaux sont généralement encore plus bas. Dans nombre d'États américains, par contre, le taux maximal n'est imposé qu'à un niveau de revenu très supérieur (voir Figure 4-1); dans l'État de New York, le taux marginal maximal applicable aux couples s'applique à un revenu d'environ 2,5 millions \$US⁵⁷.

« Un impôt oppressif sur le revenu des particuliers affaiblit la propriété privée en privant ceux-ci d'une part importante de leur revenu, ce qui atténuera leur incitation à accumuler de la richesse. »

La taxation agit encore sur l'entrepreneuriat en changeant la nature des occasions de profit qui se présenteront. Une augmentation des taxes sur certains produits et services ronge la marge de profit de l'entrepreneur et, si l'occasion de profit est moindre, celui-ci cherchera ailleurs. La structure de taxation, l'assiette fiscale relative à chaque taxe et l'importance relative des taux influenceront sur les décisions entrepreneuriales. Dans le contexte canadien, les taxes d'accise, les divers crédits d'impôt et les exemptions de taxes de vente orientent les entrepreneurs vers des occasions d'affaires différentes de celles qu'ils chercheraient autrement.

Ainsi, les hauts niveaux de taxation et la structure fiscale influenceront directement des services comme la rénovation et les améliorations domiciliaires. Comme il est relativement facile pour un individu de ne plus acheter ces services et d'y substituer le travail des membres de sa famille, des taxes de vente élevées pourront causer du tort à beaucoup d'entreprises du secteur des services. Des taux de taxation plus onéreux, peu importe

52. Israel M. Kirzner, *Discovery and the Capitalist Process*, University of Chicago Press, 1976, p. 77.

53. Israel M. Kirzner, « Uncertainty, Discovery and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System », dans Israel M. Kirzner (éditeur), *Method, Process and Austrian Economics*, D.C. Heath & Company, p. 139-160.

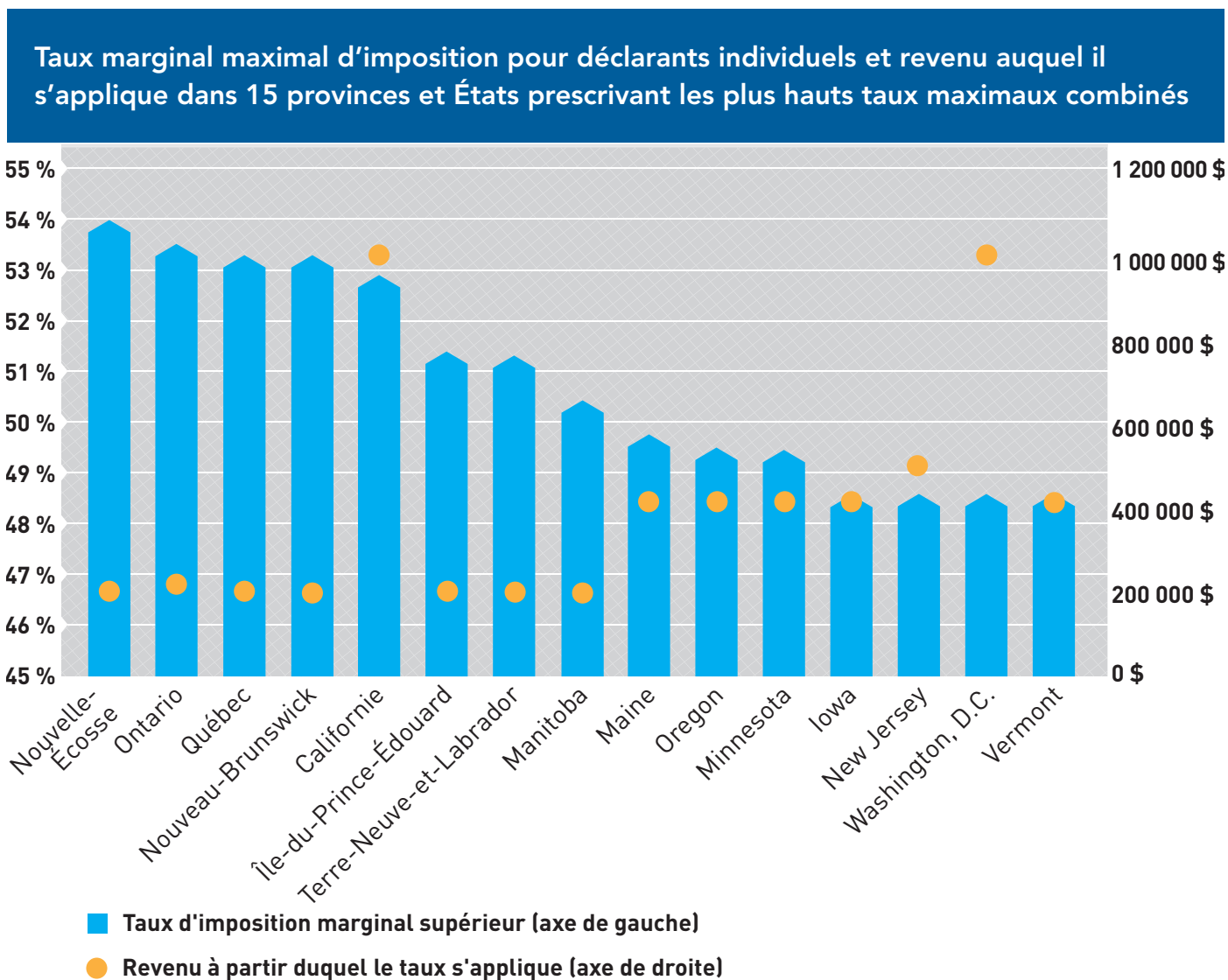
54. Raymond J. March, Adam G. Martin et Audrey Redford, « The Substance of Entrepreneurship and the Entrepreneurship of Substances », *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, vol. 5, no 2, 2016, p. 201-220.

55. Yannis Georgellis et Howard J. Wall, « Entrepreneurship and the Policy Environment », *Review, Federal Reserve Bank of St. Louis*, mars-avril 2006, p. 95-111; Donald Bruce, « Effects of the United States Tax System on Transitions into Self-Employment », *Labour Economics*, vol. 7, no 5, 2000, p. 545-574; William M. Gentry et R. Glenn Hubbard, « Tax Policy and Entrepreneurial Entry », *American Economic Review*, vol. 90, no 2, 2000, p. 283-287; William M. Gentry et R. Glenn Hubbard, « 'Success Taxes', Entrepreneurial Entry and Innovation », dans A.B. Jaffe, J. Lerner et S. Stern (éditeurs), *Innovation Policy and the Economy*, vol. 5, NBER et MIT Press, 2005, p. 87-108; Tami Gurley-Calvez et Donald Bruce, « Do Tax Rate Cuts Encourage Entrepreneurial Entry? », *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, vol. 2, no 2, 2013, p. 178-202; Åsa Hansson, « Tax Policy and Entrepreneurship: Empirical Evidence from Sweden », *Small Business Economics*, vol. 38, no 4, mai 2012, p. 495-513; Martin T. Robson et Colin Wren, « Marginal and Average Tax Rates and the Incentive for Self-Employment », *Southern Economic Journal*, vol. 65, no 4, avril 1999, p. 757-773.

56. Agence du revenu du Canada, Les taux d'imposition canadiens pour les particuliers - année courante et années passées; Revenu Québec, Taux d'imposition.

57. Morgan Scarborough, *State Individual Income Tax Rates and Brackets for 2017*, Tax Foundation, 9 mars 2017.

Figure 4-1



Sources : Morgan Scarboro, State Individual Income Tax Rates and Brackets for 2017, Tax Foundation, 9 mars 2017; Kyle Pomerleau, 2017 Tax Brackets, Tax Foundation, 10 novembre 2016; Chaire en fiscalité et en finances publiques de l'Université de Sherbrooke, *Bilan de la fiscalité au Québec – Édition 2017*, Cahier de recherche 2017/01, 13 janvier 2017, p. 16; Agence du revenu du Canada, Les taux d'imposition canadiens pour les particuliers - année courante et années passées, 4 janvier 2017.

« Dans le contexte canadien, les taxes d'accise, les divers crédits d'impôt et les exemptions aux taxes de vente orientent les entrepreneurs vers des occasions d'affaires différentes de celles qu'ils chercheraient autrement. »

leur nature, n'incitent pas le marché à offrir des biens et services, surtout pour les gens qui peuvent aisément faire le travail eux-mêmes. Le relèvement des taxes indi-

viduelles limite la portée de l'expansion entrepreneuriale dans des secteurs où le principal argument de vente est l'économie de temps ou le remplacement d'un produit par un autre à peu près équivalent.

Selon l'indice 2016 de la liberté économique dans le monde, le Canada se classe au 39^e rang (ex aequo avec 11 autres) sur 159 pays pour ce qui est du taux marginal maximal d'imposition du revenu des particuliers et de la masse salariale⁵⁸. Parmi les 35 pays membres de l'OCDE, il occupe la 23^e place en ce qui a trait à son taux

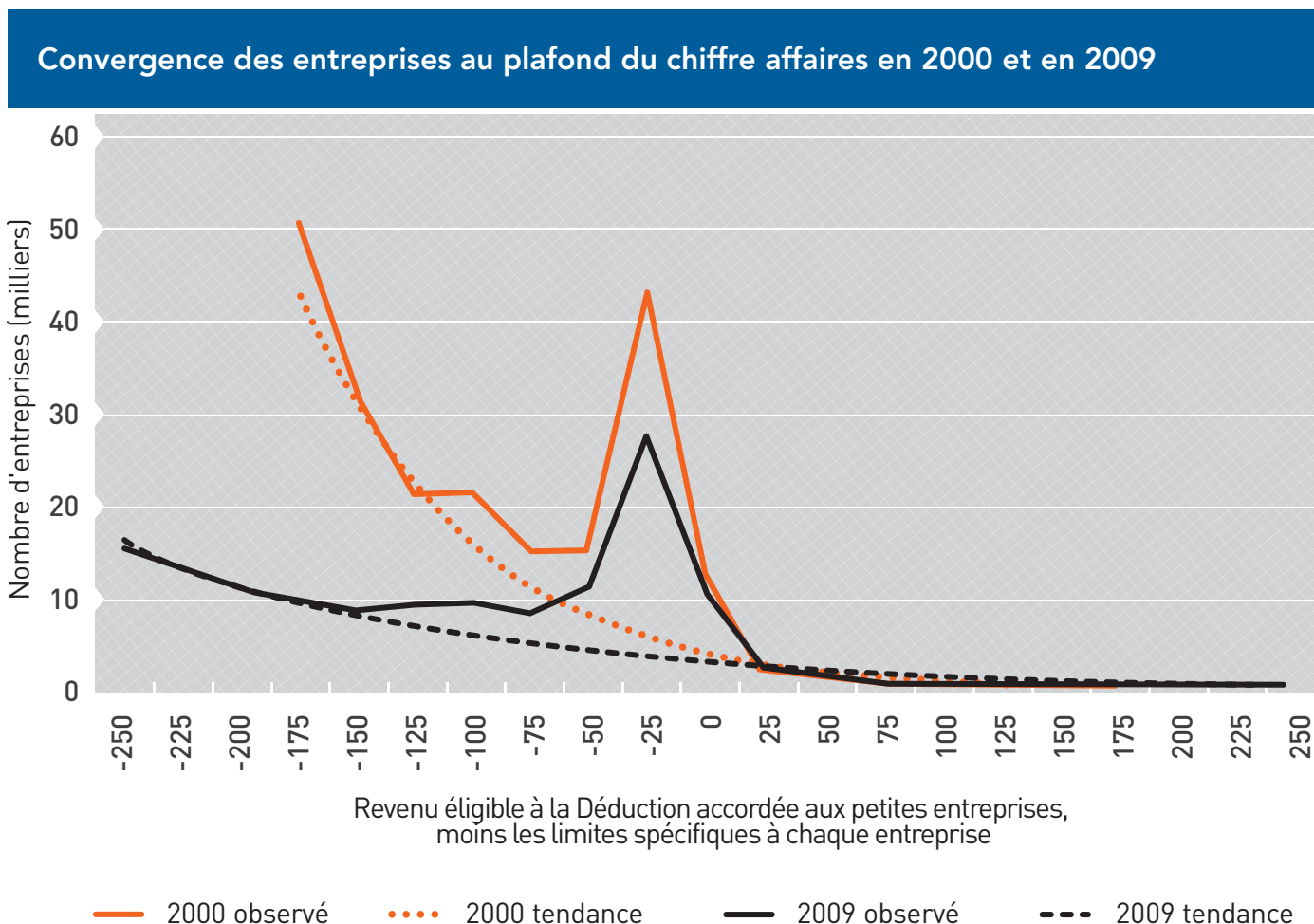
58. James Gwartney, Robert Lawson et Joshua Hall, *Economic Freedom of the World: 2016 Annual Report*, Institut Fraser, 2016, p. 56.

Tableau 4-2

Taux d'impôt sur le revenu des sociétés prévus par la loi dans les pays de l'OCDE, 2017				
RANG	PAYS	TAUX D'IMPOSITION SUR LE REVENU DES SOCIÉTÉS – GOUVERNEMENT NATIONAL	TAUX D'IMPOSITION MOYEN SUR LE REVENU DES SOCIÉTÉS – GOUVERNEMENTS INFRANATIONAUX (PROVINCES, VILLES, ÉTATS)	TAUX D'IMPOSITION COMBINÉ SUR LE REVENU DES SOCIÉTÉS
1	Hongrie	9 %		9 %
2	Irlande	12,5 %		12,5 %
3	Lettonie	15 %		15 %
4	Pologne	15 %		15 %
		19 %		19 %
5	Rép. tchèque	19 %		19 %
6	Slovénie	19 %		19 %
7	Royaume-Uni	19 %		19 %
8	Estonie	20 %		20 %
9	Finlande	20 %		20 %
10	Islande	20 %		20 %
11	Turquie	20 %		20 %
12	Slovaquie	21 %		21 %
13	Suisse	8,5 %	14,45 %	21,15 %
14	Danemark	22 %		22 %
15	Suède	22 %		22 %
16	Israël	24 %		24 %
17	Norvège	24 %		24 %
18	Corée du Sud	22 %	2,2 %	24,2 %
19	Autriche	25 %		25 %
20	Chili	25 %		25 %
21	Pays-Bas	25 %		25 %
22	Espagne	25 %		25 %
23	Canada	15 %	11,7 %	26,7 %
24	Luxembourg	20,33 %	6,75 %	27,08 %
25	Italie	24 %	3,9 %	27,81 %
26	Nlle-Zélande	28 %		28 %
27	Grèce	29 %		29 %
28	Portugal	28 %	1,5 %	29,5 %
29	Japon	23,4 %	7,38 %	29,97 %
30	Australie	30 %		30 %
31	Mexique	30 %		30 %
32	Allemagne	15,83 %	14,35 %	30,18 %
33	Belgique	33 %		33,99 %
34	France	34,43 %		34,43 %
35	États-Unis	35 %	6,01 %	38,91 %

Source : OCDE, Stat, Tableau II.1 : Statutory corporate income tax rate.

Figure 4-2



Source : Benjamin Dachis et John Lester, *Small Business Preferences as a Barrier to Growth: Not so Tall After All*, Institut C.D. Howe, Commentaire no 426, mai 2015, Figure 2, p. 13.

d'imposition combiné fédéral et provincial sur le revenu des sociétés (voir Tableau 4-2).

Aussi utiles que soient ces statistiques, les économistes de l'école autrichienne préfèrent encore se fonder sur des données désagrégées et la manière dont les institutions influent sur les décisions. Ils chercheront à définir l'effet de la taxation sur la structure des incitations. Des données agrégées ne révèlent pas grand-chose sur l'effet de la taxation à une échelle micro.

Un exemple de cet effet découle de l'application, au niveau fédéral canadien, de deux taux d'imposition sur le revenu des sociétés, un taux de 15 % pour les sociétés en général et un autre de 10,5 % pour les petites entreprises ayant un revenu inférieur à 500 000 \$⁵⁹. Une telle politique, dont l'effet n'est pas neutre, incite paradoxa-

« Les économistes de l'école autrichienne préfèrent se fonder sur des données désagrégées et la manière dont les institutions influent sur les décisions. Ils chercheront à définir l'effet de la taxation sur la structure des incitations. »

lement les sociétés à ne pas dépasser la limite au-delà de laquelle s'appliquera le taux régulier de 15 %. À mesure qu'une entreprise prend de l'ampleur, son taux d'imposition effectif sur les investissements augmentera⁶⁰. Ceci illustre comment la taxation influe sur le « p »

59. Agence du revenu du Canada, Taux d'impôt des sociétés.

60. Duanjie Chen et Jack Mintz, *Small Business Taxation: Revamping Incentives to Encourage Growth*, Université de Calgary, SPP Research Paper, vol. 4, no 7, mai 2011.

de la propriété et, par conséquent, sur le « i » des incitations.

La recherche empirique démontre que les petits entrepreneurs maintiennent effectivement leurs projets en deçà du plafond d'imposition des petites entreprises. Une étude a estimé qu'en 2000, lorsque le taux d'imposition fédéral des entreprises était bien plus élevé, soit à 28 %, 15 % parmi celles qui produisaient une déclaration de revenus de petite entreprise limitaient leur croissance pour ne pas dépasser le plafond du chiffre d'affaires, tandis qu'en 2009, après la réduction du taux d'imposition général fédéral des sociétés et le relèvement du plafond, seulement 8,5 % des petites entreprises ont limité leur croissance (voir Figure 4-2)⁶¹.

En pareille situation, les entrepreneurs renoncent à des opportunités de profit. Ceci veut dire qu'on réduit le nombre d'actions bénéfiques souhaitées par la société, c'est-à-dire des individus qui constatent des problèmes à régler et agissent pour exploiter les occasions de profit qui découlent des solutions.

L'impôt sur les gains en capital est une autre politique fiscale importante qui nuit à l'entrepreneuriat. Au Canada, cet impôt dont le taux maximal est de 26,5 % existe depuis 1972 et le fait qu'il ne tienne pas compte de l'inflation est un des principaux reproches qu'on lui fait⁶². Aussi, il constitue essentiellement une taxe sur l'entrepreneuriat. D'ailleurs, un ancien président de la Réserve fédérale américaine, Alan Greenspan, a déjà fait observer que cet impôt a pour effet majeur « d'entraver l'activité entrepreneuriale et la formation du capital ». « Si toutes les taxes gênent la croissance économique d'une manière ou d'une autre, a ajouté Greenspan, l'impôt sur les gains en capital est tout en haut de l'échelle. » Selon lui, le taux d'imposition qui conviendrait aux gains en capital serait de zéro⁶³.

Une fois que des fonds sont investis dans un projet, il devient coûteux, à cause de l'impôt sur les gains en

capital, de déplacer ces capitaux vers un autre projet parce que l'investisseur doit payer cet impôt avant de transférer ses fonds. Or, pour que les prix génèrent une information de qualité et qu'en dernier ressort, les profits et pertes suscitent l'innovation, on doit avoir un environnement économique dynamique où l'argent est libre de circuler. Un impôt élevé sur les gains en capital a également pour effet de pousser les investisseurs vers d'autres entités territoriales plus accueillantes, de sorte que l'innovation et la croissance seront ralenties⁶⁴.

Éviction de l'entrepreneuriat

Des politiques publiques inappropriées peuvent aussi évincer l'entrepreneuriat. Cela survient lorsqu'un gouvernement intervient de manière très poussée dans l'économie, par exemple en nationalisant certaines industries ou en contrôlant de nombreuses entreprises. Dans ces secteurs, il y aura typiquement très peu de place pour l'entrepreneuriat, sinon aucune, puisque les monopoles d'État sont, par définition, les seuls fournisseurs légaux de tels services. L'économie autrichienne condamne l'effet de ces monopoles légaux sur l'innovation car la concurrence que se livrent les entrepreneurs pour attirer des clients est généralement la plus forte incitation à innover.

« Même quand des secteurs ne sont pas complètement nationalisés, le gouvernement évince l'entreprise privée par son utilisation de ressources limitées comme la main-d'œuvre et le capital. »

Au Canada, par exemple, le secteur de la santé a été nationalisé dans les dix provinces. Les gouvernements provinciaux livrent aussi des services dans d'autres domaines – monopoles de distribution d'alcool, écoles publiques, établissements de soins de longue durée, etc. – même si ces secteurs ne sont pas complètement monopolisés. En outre, des garderies subventionnées, inspirées du système québécois, font actuellement l'objet de discussions à Ottawa.

Pourtant, ces secteurs seraient très propices à un véritable entrepreneuriat fondé sur le libre marché. Lorsque le gouvernement s'engage dans des activités coûteuses qu'il est seul à contrôler, il empêche un entrepreneuriat à forte croissance de se développer.

61. Kenneth Hendricks, Raphael Amit et Diana Whistler, *L'imposition des PME au Canada*, Comité technique de la fiscalité des entreprises, document de travail no 97-11, octobre 1997; Ajay Agrawal, Carlos Rosell et Timothy S. Simcoe, *Do Tax Credits Affect R&D Expenditures by Small Firms? Evidence from Canada*, document de travail NBER no 20615, octobre 2014.

62. Ce problème a été souligné par une des commissions québécoises sur la réforme fiscale mais on le retrouve aussi au niveau fédéral. Commission d'examen sur la fiscalité québécoise, *Se tourner vers l'avenir du Québec : Sommaire – La réforme en bref*, 19 mars 2015, p. 23; Stephen A. Jarislowsky, « Canada's capital gains tax is already highly unjust. Raising it will make that worse », *Financial Post*, 14 mars 2017.

63. Alan Greenspan, témoignage devant le Comité sénatorial sur les banques, 25 février 1997, cité dans Lawrence Whitman, *Cutting Capital Gains Tax Rates: The Right Policy for The 21st Century*, Joint Economic Committee Staff Report, août 1999, p. 12.

64. Reuven Brenner, *La taxe sur les gains de capital : un énorme fardeau social*, Institut économique de Montréal, Cahier de recherche, 1^{er} décembre 1999.

Même quand des secteurs ne sont pas complètement nationalisés, le gouvernement évince l'entreprise privée par son utilisation de ressources limitées comme la main-d'œuvre et le capital, et aussi parce que les services fournis dans ces secteurs sont habituellement subventionnés au moins en partie par les contribuables. En conséquence, leurs utilisateurs paient moins que ce qu'il en coûte réellement au gouvernement pour les fournir.

Les dépenses engagées par le gouvernement sont un indicateur imparfait de ce phénomène de refoulement. Il en est ainsi parce que les activités du gouvernement font monter le coût des facteurs de production, dont la main-d'œuvre et le capital, ce qui évince les investisseurs privés. Quand le gouvernement accroît ses dépenses, il livre une plus forte concurrence au secteur privé pour attirer travailleurs et capitaux. Dans les secteurs où le capital physique ou humain est un élément caractéristique d'un emploi ou d'une utilisation donnés, l'éviction se concentrera à l'intérieur d'une même industrie. Toutefois, quand le capital n'est pas spécifique à un secteur en particulier, ceci peut nuire à l'ensemble de l'économie. Il en résulte que le secteur privé dispose de moins de ressources pour étendre ses activités et que ces ressources coûtent aussi plus cher. Les jeunes et petites entreprises souffriront particulièrement de ces répercussions.

« Si l'entrepreneuriat, au sens des économistes autrichiens, est une activité pratiquée partout entre humains, des subventions n'auront probablement pas d'effet déterminant sur ses niveaux nets. Il serait plus utile de supprimer les obstacles. »

Outre la nationalisation d'industries et la prestation directe de services, le gouvernement canadien est aussi un grand dispensateur de subventions. La recherche indique qu'une proportion énorme (38 %) des subventions qu'a versées Industrie Canada (maintenant connu sous le nom d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada) de 1961 à 2013 a été accordée à dix bénéficiaires seulement⁶⁵. On ne doit pas s'étonner que la sollicitation directe auprès du gouvernement profite généralement aux grandes entreprises établies car elles sont les mieux organisées pour demander des

rentes au gouvernement. Comme les bienfaits de ces programmes sont distribués à un nombre relativement restreint d'entreprises alors que les coûts sont répartis entre tous les contribuables, les incitations des entreprises à solliciter ces bienfaits sont nettement plus fortes que celles des contribuables à s'organiser et à contester ces subventions.

De façon générale, cependant, les subventions publiques aux grandes entreprises nuisent à l'entrepreneuriat. La façon la plus évidente par laquelle elles le font est en créant des obstacles financiers à l'entrée de nouvelles entreprises pour lesquelles il est essentiellement impossible de faire du lobbying auprès du gouvernement, en raison des coûts élevés que cela implique.

Les gouvernements essaient d'encourager l'entrepreneuriat par des programmes de formation et d'éducation, de soutien financier aux incubateurs d'entreprises, de subventions et garanties de prêts pour jeunes entrepreneurs, entre autres. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, il n'est pas certain que ces interventions gouvernementales aient quelque influence notable sur le niveau net d'entrepreneuriat au sein de la société. Certaines ne feront que déplacer des entrepreneurs qui lanceront d'autres types d'entreprises pour être admissibles à ces programmes⁶⁶. Si l'entrepreneuriat, au sens des économistes autrichiens, est une constante anthropologique, des subventions n'auront probablement pas d'effet déterminant sur ses niveaux nets. Il serait plus utile de supprimer les obstacles⁶⁷.

Des économistes et analystes suggèrent d'utiliser des algorithmes pour calculer les probabilités de succès de chacune des entreprises et orienter le soutien vers

66. Les exemples sont nombreux dans la littérature empirique. Voir notamment : Christopher Coyne et Lotta Moberg, « The Political Economy of State-Provided Targeted Benefits », *Review of Austrian Economics*, vol. 28, no 3, septembre 2015, p. 337-356 (ces auteurs concluent que l'aide visant à attirer des entreprises dans une région donnée tend à susciter une mauvaise affectation des ressources et à encourager l'entrepreneuriat politique plutôt que l'entrepreneuriat de marché); 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 conclut même que les programmes d'aide à l'obtention de prêts réduisent le niveau total d'activité entrepreneuriale). En outre, si l'activité entrepreneuriale attire le capital de risque, 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. Selon une autre étude, l'effet des mesures fiscales en vue d'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.

67. Mathieu Bédard, *Entrepreneuriat et liberté économique : Une analyse des études empiriques*, Institut économique de Montréal, Cahier de recherche, 4 novembre 2016.

65. Mark Milke, *Government Subsidies in Canada: A \$684 Billion Price Tag*, Institut Fraser, juin 2014, p. 13-17.

Tableau 4-3

Occupations réglementées dans au moins une province du Canada (2014)		
Vérificateurs et comptables	Chiropraticiens	Esthéticiens, électrolystes et personnel assimilé
Agents en valeurs, agents en placements et négociateurs en valeurs	Autres professionnels en diagnostic et en traitement de la santé	Préposés de stations-service
Autres agents financiers	Pharmaciens	Entrepreneurs et contremaîtres en électricité et en télécommunications
Spécialistes en ressources humaines	Diététistes et nutritionnistes	Plombiers
Personnel professionnel en services aux entreprises auprès de la direction	Audiologistes et orthophonistes	Tuyauteurs, monteurs d'appareils de chauffage et poseurs de gicleurs
Estimateurs et évaluateurs	Physiothérapeutes	Monteurs d'installations au gaz
Chimistes	Ergothérapeutes	Charpentiers-menuisiers
Géologues, géochimistes et géophysiciens	Infirmiers autorisés	Briqueleurs-maçons
Biologistes et personnel scientifique assimilé	Technologues de laboratoires médicaux et assistants en pathologie	Finisseurs de béton
Professionnels des sciences forestières	Techniciens de laboratoire médical	Carreleurs
Agronomes, conseillers et spécialistes en agriculture	Technologues et techniciens en santé animale et médecine vétérinaire	Plâtriers, poseurs et finisseurs de systèmes intérieurs et latteurs
Ingénieurs civils	Inhalothérapeutes, perfusionnistes cardiovasculaires et technologues cardiopulmonaires	Couvreurs et poseurs de bardeaux
Ingénieurs mécaniciens	Technologues en radiation médicale	Vitriers
Ingénieurs électriciens et électroniciens	Denturologistes	Calorifugeurs
Ingénieurs chimistes	Hygiénistes et thérapeutes dentaires	Peintres et décorateurs
Ingénieurs d'industrie et de fabrication	Technologues et techniciens dentaires et ouvriers au banc de laboratoire dentaire	Poseurs de revêtements d'intérieur
Ingénieurs métallurgistes et des matériaux	Opticiens d'ordonnances	Électriciens (sauf électriciens industriels et de réseaux électriques)
Ingénieurs miniers	Sages-femmes et praticiens des médecines douces	Électriciens industriels
Ingénieurs géologues	Infirmiers auxiliaires	Monteurs de lignes électriques et de câbles
Ingénieurs de l'extraction et du raffinage du pétrole	Personnel ambulancier et autre personnel paramédical	Mécaniciens de machines fixes et opérateurs de matériel auxiliaire
Ingénieurs en aérospatiale	Autre personnel technique en thérapie et en diagnostic	Tôliers
Ingénieurs informaticiens (sauf ingénieurs et concepteurs en logiciel)	Assistants dentaires	Chaudronniers
Autres ingénieurs, n.c.a	Autre personnel de soutien des services de santé	Monteurs de charpentes métalliques
Architectes	Avocats; notaires du Québec	Soudeurs et opérateurs de machines à souder et à braser
Architectes paysagistes	Psychologues	Mécaniciens de chantier et mécaniciens industriels (sauf les produits textiles)
Urbanistes et planificateurs de l'utilisation des sols	Travailleurs sociaux	Mécaniciens d'équipement lourd
Arpenteurs-géomètres	Thérapeutes conjugaux, thérapeutes familiaux et autres conseillers assimilés	Mécaniciens en réfrigération et climatisation
Mathématiciens, statisticiens et actuaires	Recherchistes, experts-conseils et agents de programmes en politiques sociales	Constructeurs et mécaniciens d'ascenseurs
Ingénieurs et concepteurs en logiciel	Enseignants au niveau secondaire	Mécaniciens et réparateurs de véhicules automobiles, de camions et d'autobus
Technologues et techniciens en génie civil	Enseignants aux niveaux primaire et préscolaire	Débosselleurs et réparateurs de carrosserie
Technologues et techniciens en génie mécanique	Conseillers en information scolaire	Installateurs de brûleurs à l'huile et à combustibles solides
Technologues et techniciens en génie industriel et en génie de fabrication	Techniciens juridiques et personnel assimilé	Réparateurs et préposés à l'entretien d'appareils électriques

Tableau 4-3 (Suite)

Occupations réglementées dans au moins une province du Canada (2014)		
Estimateurs en construction	Éducateurs et aides-éducateurs de la petite enfance	Mécaniciens de motocyclettes et personnel mécanicien assimilé
Technologues et techniciens en génie électronique et électrique	Traducteurs, terminologues et interprètes	Plongeurs à des fins commerciales
Électroniciens d'entretien (biens domestiques et commerciaux)	Designers d'intérieur	Autre personnel des métiers et personnel assimilé
Techniciens et mécaniciens d'instruments industriels	Agents et courtiers d'assurance	Conducteurs d'équipement lourd (sauf les grues)
Mécaniciens, techniciens et contrôleurs d'avionique et d'instruments et d'appareillages électriques d'aéronefs	Agents et vendeurs en immobilier	Grutiers
Pilotes, navigateurs et instructeurs de pilotage du transport aérien	Cuisiniers	Foreurs et dynamiteurs de mines à ciel ouvert, de carrières et de chantiers de construction
Médecins spécialistes	Shérifs et huissiers de justice	Foreurs et personnel de mise à l'essai et des autres services reliés à l'extraction de pétrole et de gaz
Omnipraticiens et médecins en médecine familiale	Agents de sécurité et personnel assimilé	Personnel du forage et de l'entretien des puits de pétrole et de gaz
Dentistes	Guides d'activités récréatives et sportives de plein air	Opérateurs de scies à chaîne et d'engins de débardage
Vétérinaires	Coiffeurs et barbiers	
Optométristes	Directeurs de funérailles et embaumeurs	

Source : Rafael Gomez et al., « Do Immigrants Gain or Lose by Occupational Licensing? », *Analyse de politiques*, vol. 41, supplément 1, août 2015; des documents supplémentaires sont offerts sur le site Web de l'éditeur. Aux seules fins d'alléger le Tableau, le masculin comprend le féminin.

certaines⁶⁸. L'économie autrichienne réfute vigoureusement de telles suggestions car elle considère l'entrepreneuriat comme un processus de découverte⁶⁹.

S'il est vrai que les individus et entrepreneurs élaborent des plans, il est donc impossible pour un gouvernement de planifier une économie tout entière. S'imaginer que celui-ci peut prédire les effets du marché et quels entrepreneurs réussiront ou échoueront est un aspect de la « présomption fatale » contre laquelle Friedrich Hayek nous a mis en garde⁷⁰. Il est particulièrement difficile de prédire la réponse de l'ensemble du marché parce que les « données » requises pour établir une telle prédiction sont les idées et opinions que chaque entrepreneur et consommateur a en tête. Souvent, ces idées et opinions ne se révéleront que par des interactions sur le marché⁷¹.

68. Jorge Guzman et Scott Stern, *The State of American Entrepreneurship: New Estimates of the Quantity and Quality of Entrepreneurship for 15 US States, 1988-2014*, document de travail NBER no 22095, mars 2016; Jorge Guzman et Scott Stern, *Nowcasting and Placecasting Entrepreneurial Quality and Performance*, document de travail NBER no 20954, février 2015.

69. F. A. Hayek, *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, University of Chicago Press, 1991.

70. Voir aussi Roger Koppl, « Computable Entrepreneurship », *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 32, no 5, septembre 2008, p. 919-926.

71. F. A. Hayek, « Economics and Knowledge », *Economica*, vol. 4, no 13, février 1937, p. 33-54.

« Cette réglementation a pour effet de limiter le nombre de personnes pouvant occuper de tels postes, ce qui empêche les tiers d'y avoir accès et rend aussi les travailleurs certifiés beaucoup plus onéreux qu'ils ne le seraient autrement. »

Établir des prédictions sur le succès ou l'échec d'une jeune entreprise en particulier obligerait le gouvernement non seulement à savoir ce que pense tout le monde, mais aussi à le savoir bien avant que les individus concernés aient eux-mêmes formé leur opinion. Ceci explique pourquoi les programmes de subventions à l'entrepreneuriat que gèrent les gouvernements sont incapables de concentrer leurs efforts sur les quelques champions de demain. Ils devraient donc s'en abstenir⁷².

72. Ce que font les incubateurs privés auprès d'entreprises en démarrage est très différent de ce que font ces programmes de subventions et les critiques formulées envers ceux-ci ne signifient pas que les incubateurs n'obtiennent pas de succès.

Fardeau réglementaire

Il existe d'autres types de politiques qui exercent un contrôle immédiat sur l'économie. L'un d'eux, qui interdit directement les comportements entrepreneuriaux, concerne les certifications professionnelles. En 2010, au Canada, près de 13 % des travailleurs du secteur privé âgés de 18 à 60 ans étaient régis par un système de certification professionnelle⁷³.

Selon une étude de 2014 fondée sur la Classification nationale des professions, 127 occupations au Canada étaient réglementées dans au moins une province (voir Tableau 4-3), par plus de 400 organismes de contrôle en tout⁷⁴. Ces occupations allaient du carreleur québécois au cuisinier saskatchewanais. Une telle réglementation a pour effet de limiter le nombre de personnes pouvant occuper de tels postes, ce qui empêche les tiers d'y avoir accès et rend aussi les travailleurs certifiés beaucoup plus onéreux qu'ils ne le seraient autrement. De tels coûts peuvent constituer une redoutable barrière à l'entrée pour des entrepreneurs.

« Une loi qui limite la flexibilité d'embauche et de congédiement des travailleurs nuira certainement à l'entrepreneuriat en haussant les coûts de conduite des affaires et rendra même parfois tout à fait impraticables certains modèles d'affaires. »

Plus généralement, toute réglementation limitant la flexibilité contractuelle est une restriction de plus qui ajoutera à la difficulté de créer une nouvelle entreprise ou d'agrandir une entreprise existante. Par exemple, une loi qui limite la flexibilité d'embauche et de congédiement des travailleurs nuira certainement à l'entrepreneuriat en haussant les coûts de conduite des affaires et rendra même parfois tout à fait impraticables certains modèles d'affaires⁷⁵.

La réglementation gouvernementale de l'économie est très préjudiciable à l'entrepreneuriat du simple fait qu'elle empêche naturellement l'entrepreneur de faire des choix qu'il aurait effectués en l'absence de réglementation, comme l'a expliqué Israel Kirzner⁷⁶. D'autres types de règlements créent un fardeau pour les entreprises qui devront engager des coûts additionnels – pour des permis d'exploitation, par exemple – et auront accès à un bassin plus restreint d'employés potentiels. Pour une petite entreprise, les coûts qu'impose la réglementation peuvent être prohibitifs.

Le fardeau réglementaire se complexifie au Canada du fait que le pays compte dix provinces possédant, dans de nombreux domaines, leurs propres autorités administratives et règlements. Dans le secteur pharmaceutique, par exemple, l'approbation d'un médicament et son inclusion sur les listes de médicaments remboursables des régimes d'assurance publics nécessite l'autorisation à la fois du gouvernement fédéral et de la province, ce qui peut prendre des années. Les longs délais et la grande quantité de données qu'exigent ces processus portent atteinte à l'entrepreneuriat⁷⁷. Il en résulte que les consommateurs n'ont pas toujours accès aux médicaments innovants⁷⁸.

Ouverture au commerce

Un autre type de politique qui nuit à l'entrepreneuriat concerne l'ouverture au commerce et à l'investissement, que ce soit au niveau international ou local. Comme des occasions de profit inexploitées peuvent être décelées non seulement localement mais aussi à l'étranger, l'ouverture au commerce est très importante pour que l'entrepreneuriat puisse prospérer. Ceci signifie qu'on doit permettre non seulement aux biens, mais aussi aux travailleurs et aux capitaux, de traverser les frontières.

Même si le Canada profite d'un grand nombre d'ententes commerciales avec d'autres pays et zones économiques,

73. Rafael Gomez et al., « Do Immigrants Gain or Lose by Occupational Licensing? », *Analyse de politiques*, vol. 41, supplément 1, août 2015, p. S81.

74. Au Canada, la certification professionnelle relève des provinces, ce qui multiplie le nombre d'organismes pouvant réglementer chaque occupation.

75. Samuel Bentolila et Giuseppe Bertola, « Firing Costs and Labour Demand: How Bad Is Eurosclerosis? », *Review of Economic Studies*, vol. 57, no 3, 1990, p. 381-402; Giuseppe Bertola, « Job Security, Employment and Wages », *European Economic Review*, vol. 34, no 4, 1990, p. 851-879.

76. Israel M. Kirzner, *Discovery and the Capitalist Process*, University of Chicago Press, 1985.

77. Frank Lichtenberg, *The Benefits of Pharmaceutical Innovation: Health, Longevity, and Savings*, Institut économique de Montréal, Cahier de recherche, 15 juin 2016; Valentin Petkantchin, *Le contrôle des prix des médicaments et l'innovation pharmaceutique*, Institut économique de Montréal, Note économique, 1^{er} avril 2004; Len Coad et Sarah Dimick, *Conflicting Forces for Canadian Prosperity: Examining the Interplay Between Regulation and Innovation*, Conference Board du Canada, 1^{er} février 2010.

78. Robert Higgs, « Banning a Risky Product Cannot Improve Any Consumer's Welfare (Properly Understood), with Applications to FDA Testing Requirements », *Review of Austrian Economics*, vol. 7, no 2, 1994, p. 3-20; Daniel Klein et Alexander Tabarrok, « Do Off-Label Drug Practices Argue Against FDA Efficacy Requirements? A Critical Analysis of Physicians' Argumentation for Initial Efficacy Requirements », *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 67, no 5, 2008, p. 743-775.

les échanges entre ses provinces sont encore difficiles. Le cas problème le plus typique est celui du commerce de l'alcool. Le résidant d'une province donnée ne peut commander d'alcool d'une autre province sur Internet et les gens qui franchissent les frontières provinciales pour en acheter sont soumis à des quotas stricts dans presque toutes les provinces.

L'alcool n'est pas le seul marché entravé par des barrières commerciales à l'intérieur du Canada. La gestion de l'offre des produits laitiers, de la volaille et des œufs complique énormément leur commerce interprovincial. Il en va de même pour les services financiers, l'énergie et une foule d'autres biens et services. Un rapport publié par le Sénat laisse entendre que ces barrières commerciales coûtent de 50 à 130 milliards \$ chaque année⁷⁹. Une étude récente estime à 100 milliards \$ les gains de productivité potentiels qu'entraînerait l'élimination des barrières interprovinciales, soit l'équivalent de 2700 \$ pour chaque Canadien⁸⁰.

« Une étude récente estime à 100 milliards \$ les gains de productivité potentiels qu'entraînerait l'élimination des barrières interprovinciales, soit l'équivalent de 2700 \$ pour chaque Canadien. »

Certaines de ces barrières sont d'ordre réglementaire. Un exemple fréquemment cité est celui du transport routier de marchandises. Un camion traversant le Canada se butera à des obstacles réglementaires substantiels relativement à de simples détails comme son type de pneus et les restrictions de charge. Entre autres, les camions de certaines configurations peuvent circuler seulement la nuit en Colombie-Britannique mais seulement le jour dans la province voisine de l'Alberta⁸¹.

D'autres barrières constituent des interdictions plus directes. Les fromages non pasteurisés du Québec, par exemple, ne sont vendus dans aucune autre province canadienne.

On comprend facilement comment de telles barrières au commerce empêchent des initiatives entrepreneuriales de voir le jour. L'exemple type de l'entrepreneur qui réalise un arbitrage entre marchés en transportant des biens d'un marché à un autre où ils auront une plus grande valeur, avantageant ainsi les consommateurs en leur donnant accès à des biens là où ceux-ci sont plus en demande⁸², devient effectivement inapplicable en raison des barrières interprovinciales au commerce.

Le Canada limite aussi l'importation de certains biens étrangers, même en provenance de pays avec lesquels il a conclu des accords de libre-échange. La gestion de l'offre, ici encore, restreint fortement la quantité de produits laitiers, de volaille et d'œufs américains qui entrent au Canada. Même si cette situation ouvrirait certainement des possibilités d'entrepreneuriat aux Canadiens voulant importer ces produits, ce qui ferait baisser leur prix chez nous, ces possibilités sont anéanties par des quotas et tarifs pouvant atteindre 300 % sur certains produits⁸³.

Conclusion

Bien que, comparativement, l'entrepreneuriat se porte bien au Canada, de nombreuses opportunités demeurent inexploitées en raison de politiques malavisées. L'économie autrichienne nous fournit une riche analyse de ces politiques canadiennes qui portent préjudice à l'entrepreneuriat.

79. David Tkachuk et Joseph A. Day, *Des murs à démolir : Démantèlement des barrières au commerce intérieur au Canada*, Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, 2016, p. 25.

80. Lukas Albrecht et Trevor Tombe, « Internal Trade, Productivity and Interconnected Industries: A Quantitative Analysis », *Revue canadienne d'économique*, vol. 49, no 1, 2016, p. 237-263.

81. David Tkachuk et Joseph A. Day, *op. cit.*, note 79, p. 29.

82. 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.

83. Alexandre Moreau, « Échanger la gestion de l'offre contre le bois d'œuvre? », Institut économique de Montréal, Note économique, 23 mars 2017.

Résumé des propositions pour encourager l'entrepreneuriat

Réduire le taux d'imposition sur le revenu des entreprises

Il faudrait réduire les taux d'imposition fédéral et provinciaux sur le revenu des entreprises. Pour que cet impôt ait un effet neutre en matière d'entrepreneuriat, le double taux fédéral, pour grandes et petites entreprises, pourrait être aboli et remplacé par un taux d'impôt proportionnel, préférablement égal au plus bas des deux taux actuels.

Réduire le taux marginal maximal d'imposition sur le revenu des particuliers

On devrait diminuer le taux marginal maximal d'imposition sur le revenu des particuliers. La Nouvelle-Écosse, l'Ontario et le Québec sont les provinces où le taux maximal fédéral et provincial combiné est le plus élevé pour les particuliers. En outre, les seuils auxquels s'applique leur taux maximal sont parmi les plus bas en Amérique du Nord. Tant le taux combiné que le seuil devraient être harmonisés avec la moyenne nord-américaine.

Éliminer ou réduire substantiellement l'impôt sur les gains en capital

Le taux maximal de l'impôt sur les gains en capital est de 26,5 % au Canada. Cet impôt nuit fortement à l'entrepreneuriat et devrait être supprimé entièrement ou, du moins, réduit substantiellement.

Réduire la réglementation du travail et la certification professionnelle

La certification professionnelle devrait être limitée aux secteurs où il existe un réel problème d'information et où des restrictions à l'accès peuvent aider à régler ce problème, même imparfaitement, comme c'est le cas en médecine. Dans la plupart des secteurs, l'accès n'a pas à être restreint. La réglementation sur le travail porte atteinte à la liberté contractuelle et limite sérieusement l'innovation en matière de modèles d'affaires qui accompagne souvent l'entrepreneuriat.

Faciliter l'approbation de nouveaux produits innovants

Ralentir l'innovation, c'est décourager l'entrepreneuriat à venir. Dans certains secteurs, des années de recherche et d'investissements sont saluées par un déploiement de barrières réglementaires. C'est notamment le cas du secteur pharmaceutique, où l'approbation de nouveaux médicaments innovants devrait être rationalisée.

Libérer le commerce interprovincial

Le commerce interprovincial devrait être ouvert et exempt de tous obstacles réglementaires ou autres. Une politique en ce sens doit être formulée clairement et explicitement et s'appliquer à tous les secteurs de l'économie.

Mettre fin à la gestion de l'offre et ouvrir les marchés du lait, de la volaille et des œufs au commerce extérieur

Les opportunités offertes aux entrepreneurs de satisfaire à la demande canadienne en produits étrangers dans certains secteurs agricoles sont niées par un protectionnisme rigoureux. Il en va de même des opportunités offertes aux producteurs canadiens de répondre à la demande mondiale. Il est grand temps de mettre fin à toutes formes de quotas et de gestion de l'offre.

CONCLUSION

Essentiellement, l'entrepreneuriat se manifeste partout dans nos sociétés humaines. Offrir une solution à un problème, qu'on le fasse en vue d'un profit ou pour d'autres motifs, c'est agir en entrepreneur. Et c'est quelque chose que nous faisons presque tous : améliorer la vie d'autrui tout en obtenant en retour un petit quelque chose pour soi. Celui qui se tient à l'affût de telles opportunités et agit pour les saisir se comporte comme un entrepreneur, que ce soit ou non dans un contexte d'entreprise. Considérer l'entrepreneuriat comme ce type d'attitude nous aide à mieux comprendre les mécanismes de l'économie.

Même si, de façon générale, nous envisageons l'entrepreneuriat seulement dans une optique de création d'entreprise, il n'opère pas uniquement dans les nouvelles entreprises; quand des entreprises existantes lancent un nouveau produit, l'offrent sur de nouveaux marchés ou, parfois, vont simplement adapter et relancer un vieux produit, elles agissent de manière entrepreneuriale. Ces entreprises trouvent une occasion de régler un problème, comblent une demande qui n'est pas satisfaite et, généralement parlant, participent du même coup à la création d'un monde meilleur.

La plupart des aspects positifs de l'économie de marché résultent de comportements entrepreneuriaux⁸⁴. De l'innovation à la croissance et à l'affectation optimale des ressources, tout cela, en dernière analyse, vient d'entrepreneurs qui « achètent à bas prix et revendent à prix élevé » et qui innovent pour surpasser des entrepreneurs concurrents.

L'analyse de l'économie autrichienne suggère que nos politiques devraient, en tout premier lieu, suivre le principe du « d'abord, ne pas nuire ». Avant de réclamer des politiques de promotion de l'entrepreneuriat, nous ferions mieux de supprimer les obstacles qui gênent nos entrepreneurs.

Ces obstacles prennent toutes sortes de formes : menaces à la propriété privée, politiques étouffant l'entrepreneuriat, fardeau fiscal et réglementaire excessif, et politiques nuisant à la liberté du commerce.

En dernier ressort, de telles politiques viennent brouiller les signaux transmis par les 3 « p » – propriété, prix et profit/perte – ce qui affaiblit ensuite les 3 « i » correspondants – incitations, information et innovation. Les

entrepreneurs doivent compter sur des règles de propriété stables pour planifier l'avenir, des prix rationnels pour effectuer les calculs économiques appropriés et des signaux de profit ou de perte pour orienter les ressources vers leurs utilisations les plus valorisées. Notre monde moderne, avec son niveau de vie extrêmement élevé, est le produit d'un système économique qui a fourni ces bases solides aux entrepreneurs en canalisant leurs incitations, en utilisant l'information et en stimulant l'innovation tout en écartant les mauvaises décisions en matière d'utilisation des ressources.

De bonnes politiques peuvent appuyer ces processus en poussant les entrepreneurs à effectuer le genre de travail que nous attendons d'eux, soit offrir des solutions axées sur le marché aux problèmes auxquels nous sommes confrontés, un travail productif et propice à la croissance.

« Après tout, Al Capone était un entrepreneur à sa façon... mais un type d'entrepreneur que les politiques ne doivent pas encourager. »

De mauvaises politiques publiques, par contre, éloignent l'entrepreneur des travaux productifs et rendront plus attrayants d'autres types d'opportunités. Concrètement, de telles politiques se traduisent par de lourds impôts sur le revenu des entreprises et des particuliers, un impôt sur les gains en capital, une réglementation du travail et la certification professionnelle, un fardeau réglementaire exigeant pour beaucoup d'industries comme celle des produits pharmaceutiques, des restrictions au commerce interprovincial et international ou notre système de quotas et de gestion de l'offre qui régit les produits laitiers, la volaille et les œufs, pour n'en donner que quelques exemples. Ces politiques ont pour effet de réprimer les incitations, l'information et la pensée innovante de l'entrepreneur relativement aux activités productives, de sorte qu'il sera attiré par d'autres activités qui sont moins productives.

Parmi ces autres opportunités, qui amènent l'entrepreneur à résoudre des problèmes d'une manière improductive, on compte notamment le fait de solliciter des subventions gouvernementales ou de soudoyer un fonctionnaire. En dernier ressort, une politique qui décourage les activités productives pourra carrément orienter l'entrepreneuriat vers des activités nuisibles. Après tout,

84. Maria Minniti et Roger Koppl, « The Unintended Consequences of Entrepreneurship », *Journal des économistes et des études humaines*, vol. 9, no 4, p. 567-586.

Al Capone était un entrepreneur à sa façon... mais un type d'entrepreneur que les politiques publiques ne doivent pas encourager!

S'il est vrai qu'à l'échelle mondiale, le Canada jouit d'une position enviable en matière d'entrepreneuriat, nombre de nos politiques nous empêchent malgré tout de réaliser notre plein potentiel. Nous aurions intérêt à les corriger puisque, en ne faisant pas tous les efforts possibles pour orienter nos citoyens vers un entrepreneuriat productif, nous n'en récoltons pas tous les bénéfices.

RÉFÉRENCES ET LECTURES SUPPLÉMENTAIRES

- AGENCE DE REVENUE DU CANADA, Les taux d'imposition canadiens pour les particuliers - année courante et années passées, 4 janvier 2017.
- AGENCE DE REVENUE DU CANADA, Taux d'impôt des sociétés, 7 février 2017.
- ALBERTA TAX AND REVENUE ADMINISTRATION, Current and Historic Alberta Tax Rates (from January 1, 2000 to current).
- ALBRECHT, Lukas et Trevor TOMBE, « Internal Trade, Productivity and Interconnected Industries: A Quantitative Analysis », *Canadian Journal of Economics*, vol. 49, no 1, 2016, p. 237-263.
- AGRAWAL, Ajay, Carlos ROSELL et Timothy S. SIMCOE, *Do Tax Credits Affect R&D Expenditures by Small Firms? Evidence from Canada*, NBER, Working Paper no 20615, octobre 2014.
- BARZEL, Yoram, *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, 1997.
- BAUMOL, William J., *Welfare Economics and the Theory of the State*, Harvard University Press, 1952.
- BAUMOL, William J., « Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive », *Journal of Political Economy*, vol. 98, no 5-1, 1990, p. 893-921.
- BAUMOL, William J., *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton University Press, 2002.
- BÉDARD, Mathieu, *Entrepreneuriat et liberté économique : une analyse des études empiriques*, Cahier de recherche, Institut économique de Montréal, 4 novembre 2016.
- BENTOLILA, Samuel et Giuseppe BERTOLA, « Firing Costs and Labour Demand: How Bad Is Eurosclerosis? », *Review of Economic Studies*, vol. 57, no 3, 1990, p. 381-402.
- BERTOLA, Giuseppe, « Job Security, Employment and Wages », *European Economic Review*, vol. 34, no 4, 1990, p. 851-879.
- BOETTKE, Peter J. et Christopher COYNE, « Institutions, Immigration and Identity », *NYU Journal of Law and Liberty*, vol. 2, no 3, 2006, p. 131-156.
- BOETTKE, Peter J., *Living Economics: Yesterday, Today, and Tomorrow*, Independent Institute / Universidad Francisco Marroquin, 2012.
- BOETTKE, Peter J., Paul HEYNE et David L. PRYCHITKO, *The Economic Way of Thinking*, 13th Edition, Pearson, 2013.
- BRENNER, Reuven, *La taxe sur les gains de capital: un énorme fardeau social*, Cahier de recherche, Institut économique de Montréal, 1^{er} décembre 1999.
- BRUCE, Donald, « Effects of the United States Tax System on Transitions into Self-Employment », *Labour Economics*, vol. 7, no 5, 2000, p. 545-574.
- BRUCE, Donald et Mohammed MOHSIN, « Tax Policy and Entrepreneurship: New Time Series Evidence », *Small Business Economics*, vol. 26, no 5, juin 2006, p. 409-425.
- CENTRE D'INFORMATION CANADIEN SUR LES DIPLÔMES INTERNATIONAUX, Se renseigner sur la reconnaissance de vos qualifications.
- CHEN, Duanjie et Jack MINTZ, *Small Business Taxation: Revamping Incentives to Encourage Growth*, University of Calgary, SPP Research Paper, vol. 4, no 7, mai 2011.
- COAD, Len et Sarah DIMICK, *Conflicting Forces for Canadian Prosperity: Examining the Interplay Between Regulation and Innovation*, Conference Board du Canada, 1^{er} février 2010.
- COMMISSION D'EXAMEN SUR LA FISCALITÉ QUÉBÉCOISE, « Se tourner vers l'avenir du Québec : Sommaire – La réforme en bref », 19 mars 2015.
- COYNE, Christopher, et Lotta MOBERG, « The Political Economy of State-Provided Targeted Benefits », *Review of Austrian Economics*, vol. 28, no 3, septembre 2015, p. 337-356.
- DEKKER, Erwin et Stefan KOLEV, « Introduction to Social Theories of Classical Political Economy and Modern Economic Policy », *Econ Journal Watch*, vol. 13, no 3, 2016, p. 467-472.
- DEKKER, Erwin, *The Viennese Students of Civilization: The Meaning and Context of Austrian*

- Economics Reconsidered*, Cambridge University Press, 2016.
- 15 US States, 1988-2014, NBER Working Paper no 22095, mars 2016.
- DEMSETZ, Harold, « Toward a Theory of Property Rights », *American Economic Review*, dans Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association, vol. 57, no 2, 1967, p. 347-359.
- FERGUSON, Adam, *An Essay on the History of Civil Society*, 5th edition, T. Cadell, 1782 (1767).
- FULSOM, Burton, *The Myth of the Robber Barons: A New Look at the Rise of Big Business in America*, Young America's Foundation, 1990.
- GENTRY, William M. et R. Glenn HUBBARD, « Tax Policy and Entrepreneurial Entry », *American Economic Review*, vol. 90, no 2, 2000, p. 283-287.
- GENTRY, William M. et R. Glenn HUBBARD, « 'Success Taxes,' Entrepreneurial Entry and Innovation », dans Adam B. Jaffe, J. Lerner et S. Stern (dir.), *Innovation Policy and the Economy*, Vol 5, NBER et MIT Press, 2005, p. 87-108.
- GEORGELLIS, Yannis et Howard J. WALL, « Entrepreneurship and the Policy Environment », *Review*, Federal Reserve Bank of St. Louis, mars/avril 2006, p. 95-111.
- GOMEZ, Rafael, et al., « Do Immigrants Gain or Lose by Occupational Licensing? » *Canadian Public Policy*, vol. 41, supplément 1, août 2015.
- GREENSPAN, Alan, Testimony before the Senate Banking Committee, 25 février 1997, cité dans Lawrence Whitman, *Cutting Capital Gains Tax Rates: The Right Policy for The 21st Century*, Joint Economic Committee Staff Report, août 1999.
- GURLEY-CALVEZ, Tami et Donald BRUCE, « Do Tax Rate Cuts Encourage Entrepreneurial Entry? », *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, vol. 2, no 2, 2013, p. 178-202.
- GUZMAN, Jorge et Scott STERN, *Nowcasting and Placecasting Entrepreneurial Quality and Performance*, NBER Working Paper no 20954, février 2015.
- GUZMAN, Jorge et Scott STERN, *The State of American Entrepreneurship: New Estimates of the Quantity and Quality of Entrepreneurship for*
- Economic Freedom of the World: 2016 Annual Report*, Institut Fraser, 2016, p. 56.
- HABER, Sigal, Matthew LO et Charles H. DAVIS, 2015 *GEM Ontario Report: Driving Wealth Creation & Social Development in Ontario*, Global Entrepreneurship Research Association, 2015.
- HANSSON, Åsa, « Tax Policy and Entrepreneurship: Empirical Evidence from Sweden », *Small Business Economics*, vol. 38, no 4, mai 2012, p. 495-513.
- HAYEK, F. A., « Economics and Knowledge », *Economica*, vol. 4, no 13, février 1937, p. 33-54.
- HAYEK, F. A., *The Road to Serfdom*, University of Chicago Press, 1944.
- HAYEK, F. A., « The Use of Knowledge in Society », *American Economic Review*, vol. 35, no 4, septembre 1945, p. 519-530.
- HAYEK, F. A., *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, 1948.
- HAYEK, F. A., *The Counter-Revolution of Science*, Free Press, 1952.
- HAYEK, F. A., *The Constitution of Liberty*, University of Chicago Press, 1960.
- HAYEK, F. A., *Law, Legislation, and Liberty, Vol.1: Rules and Order*, University of Chicago Press, 1973.
- HAYEK, F. A., *Law, Legislation, and Liberty, Vol.2: The Mirage of Social Justice*, University of Chicago Press, 1976.
- HAYEK, F. A., *Law, Legislation, and Liberty, Vol.3: The Political Order of a Free People*, University of Chicago Press, 1979.
- HAYEK, F. A., « The Pretence of Knowledge », *American Economic Review*, vol. 79, no 6, 1989, p. 3-7.
- HAYEK, F. A., *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, University of Chicago Press, 1991.
- HENDRICKS, Kenneth, Raphael AMIT, et Diana WHISTLER, *Business Taxation of Small and Medium-Sized Enterprises in Canada*, Technical Committee on

- Business Taxation, Working Paper no 97-11, octobre 1997.
- HIGGS, Robert, « Banning a Risky Product Cannot Improve Any Consumer's Welfare (Properly Understood), with Applications to FDA Testing Requirements », *Review of Austrian Economics*, vol. 7, no 2, 1994, p. 3-20.
- HOBBS, Thomas, *Leviathan*, Édition révisée par A.P. Martinich et Brian Battiste, Broadview Press, 2010 (1651), XIII.9.
- HORWITZ, Steven, « Monetary Calculation and the Unintended Extended Order: The Misesian Microfoundations of the Hayekian Great Society », *Review of Austrian Economics*, vol. 17, no 4, décembre 2004, p. 307-321.
- HUME, David, *A Treatise of Human Nature*, Édition révisée par David Fate Norton et Mary J. Norton, Oxford University Press, 2000 (1739).
- JAKAB, Spencer, « McDonald's 300-Billionth Burger Delayed », *The Wall Street Journal*, 22 janvier 2013.
- JARISLOWSKY, Stephen A., « Canada's capital gains tax is already highly unjust. Raising it will make that worse », *Financial Post*, 14 mars 2017.
- KALDOR, Nicholas, « A Classificatory Note on the Determinateness of Equilibrium », *Review of Economic Studies*, vol. 1, no 2, 1934.
- KELLEY, Donna, Slavica SINGER et Mike HERRINGTON, *Global Entrepreneurship Monitor: 2015/16 Global Report*, Global Entrepreneurship Research Association, 2016.
- KING, Robert G. et Ross LEVINE, « Finance, Entrepreneurship and Growth », *Journal of Monetary Economics*, vol. 32, no 3, 1993, p. 513-542.
- KIRZNER, Israel M., *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, 1973.
- KIRZNER, Israel M., « Uncertainty, Discovery and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System », dans Israel Kirzner (dir.), *Method, Process and Austrian Economics*, D.C. Heath & Company, 1982, p. 139-160.
- KIRZNER, Israel M., *Discovery and the Capitalist process*, University of Chicago Press, 1985.
- KIRZNER, Israel M., « Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach », *Journal of Economic Literature*, vol. 35, no 1, 1997, p. 60-85.
- KLEIN, Daniel et Alexander TABARROK, « Do Off-Label Drug Practices Argue Against FDA Efficacy Requirements? A Critical Analysis of Physicians' Argumentation for Initial Efficacy Requirements », *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 67, no 5, 2008, p. 743-775.
- KNIGHT, Frank, *Intelligence and Democratic Action*, Harvard University Press, 1960.
- KOPPL, Roger, « Computable Entrepreneurship », *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 32, no 5, septembre 2008, p. 919-926.
- KREFT, Steven F. et Russell S. SOBEL, « Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Freedom », *Cato Journal*, vol. 25, no 3, automne 2005, p. 595-616.
- LANGFORD, Cooper H., Peter JOSTY et Chad SAUNDERS, *2015 GEM Canada National Report: Driving Wealth Creation & Development in Canada*, Global Entrepreneurship Research Association, 2015.
- LEIBENSTEIN, Harvey, « Entrepreneurship and Development », *American Economic Review*, vol. 58, no 2, 1968, p. 72-83.
- LERNER, Abba P., *The Economics of Control*, Macmillan, 1944.
- LEVY, David et Sandra PEART, « Soviet Growth and American Textbooks: An Endogenous Past », *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 78, no 1, 2011, p. 110-125.
- LI, Wenli, « Entrepreneurship and Government Subsidies: A General Equilibrium Analysis », *Journal of Economic Dynamics & Control*, vol. 26, no 11, septembre 2002, p. 1815-1844.
- LICHTENBERG, Frank, *The Benefits of Pharmaceutical Innovation: Health, Longevity, and Savings*, Cahier de recherche, Institut économique de Montréal, 15 juin 2016.
- MACHLUP, Fritz, « Homo Economicus and His Class Mates », dans *Methodology of Economics and Other Social Sciences*, Academic Press, 1978.

- MANKIWI, Greg, « The Growth of Nations », *Brookings Papers on Economic Activity*, no 1, 1995, p. 275-326.
- MARCH, Raymond J., Adam G. MARTIN et Audrey REDFORD, « The Substance of Entrepreneurship and the Entrepreneurship of Substances », *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, vol. 5, no 2, 2016, p. 201-220.
- MCCLOSKEY, Deirdre N., *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*, University of Chicago Press, 2010.
- MCCLOSKEY, Deirdre N., « A Kirznerian Economic History of the Modern World », *Annual Proceedings of the Wealth and Well-Being of Nations*, vol. 3, 2011.
- MENGER, Carl, *Carl Menger's Lectures to Crown Prince Rudolf of Austria*, Édition révisée par Erich Streissler, UK: Edward Elgar Publishing, 1994 (1876).
- MENGER, Carl, *Principles of Economics*, Libertarian Press Inc., 1994 (1976, 1871).
- MENGER, Carl, « The Social Theories of Classical Political Economy and Modern Economic Policy », traduit par Erwin Dekker et Stefan Kolev, *Econ Journal Watch*, vol. 13, no 3, 2016 (1891) p. 473-489.
- MILKE, Mark, *Government Subsidies in Canada: A \$684 Billion Price Tag*, Fraser Institute, juin 2014.
- MINNITI, Maria et Roger KOPPL, « The Unintended Consequences of Entrepreneurship » *Journal des Économistes et des Études Humaines*, vol. 9, no 4, p. 567-586.
- MISES, Ludwig von, « Economic Calculation in the Socialist Commonwealth » dans *Collectivist Economic Planning*, F.A. Hayek (dir.), August M. Kelley, 1975 (1920).
- MISES, Ludwig von, *Human Action: A Treatise on Economics*, 4th edition, Édition révisée par Bettina Bien Greaves, livre 2, Liberty Fund, 2007 (1949).
- MISES, Ludwig von, *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, Yale University Press, 1951 (1922).
- MISES, Ludwig von, *Epistemological Problems of Economics*, Van Nostrand, 1960 (1933).
- MISES, Ludwig von, *Human Action: A Treatise on Economics*, Henry Regnery, 1966 (1949).
- MOREAU, Alexandre, « Échanger la gestion de l'offre contre le bois d'œuvre? » Note économique, Institut économique de Montréal, 23 mars 2017.
- MURPHY, Kevin M., Andrei SHLEIFER et Robert W. VISHNY, « The Allocation of Talent: Implications for Growth » *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, no 2, 1991, p. 503-530.
- PALAGASHVILI, Liya, Ennio PIANO et David SKARBEK, *The Decline and Rise of Institutions: A Modern Survey of the Austrian Contribution to the Economic Analysis of Institutions*, Cambridge University Press, 2017.
- PETKANTCHIN, Valentin, « Le contrôle des prix des médicaments et l'innovation pharmaceutique » Note économique, Institut économique de Montréal, 1^{er} avril 2004.
- REVENU QUÉBEC, Taux d'imposition.
- REVENU QUÉBEC, Réaménagement de l'impôt sur le revenu des sociétés.
- RIZZO, Mario, « Austrian Economics: Recent Work », dans Steven N. Durlauf et Lawrence E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*, Palgrave Macmillan, 2009.
- ROBBINS, Lionel, *An Essay on the Nature & Significance of Economic Science*, Second Edition, Macmillan and Co., 1945.
- ROBBINS, Lionel, *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*, Macmillan, 1965 (1952).
- ROBSON, Martin T. et Colin WREN, « Marginal and Average Tax Rates and the Incentive for Self-Employment », *Southern Economic Journal*, vol. 65, no 4, avril 1999, p. 757-773.
- ROTHBARD, Murray N., *Man, Economy and State*, Van Nostrand, 1962.
- SAMUELSON, Paul A., *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, 1947.
- SAMUELSON, Paul A., *Economics*, McGraw-Hill, 1948.

- SAUNDERS, Chad, *2015 GEM Atlantic Canada Report: Driving Wealth Creation & Social Development in Atlantic Canada*, Global Entrepreneurship Research Association, 2015.
- SAY, Jean-Baptiste, *Cours complet d'économie politique pratique*, Second Edition, Guillaumin, 1840.
- SCARBORO, Morgan, *State Individual Income Tax Rates and Brackets for 2017*, Tax Foundation, 9 mars 2017.
- SCHUMPETER, Joseph, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper Perennial Modern Classics, 2008 (1942).
- SCHUMPETER, Joseph, *Theory of Economic Development*, Routledge, 1980.
- SMITH, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Édition révisée par R. H. Campbell et A. S. Skinner, Liberty Fund, 1981 (1776).
- SMITH, Adam, *The Theory of Moral Sentiments*, Édition révisée par D. D. Raphael et A. L. Macfie, Liberty Fund, 1982 (1759).
- SOBEL, Russell S., « Testing Baumol: Institutional Quality and the Productivity of Entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, no 6, novembre 2008, p. 641-655.
- ST-JEAN, Étienne, et Marc DUHAMEL, *Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise*, Global Entrepreneurship Research Association, 2015.
- STRINGHAM, Edward P., *Private Governance: Creating Order in Economic and Social Life*, Oxford University Press, 2015.
- TKACHUK, David, et Joseph A. DAY, *Des murs à démolir : démantèlement des barrières au commerce intérieur au Canada*, Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, juin 2016.
- WORLD BANK, *Doing Business 2017: Equal Opportunity for All*, 2017.

À PROPOS DES AUTEURS



PETER J. BOETTKE

Peter J. Boettke est professeur d'économie et de philosophie à l'Université George Mason et directeur du programme F.A. Hayek d'études avancées en philosophie, politique et économie au Mercatus Center, un centre de recherche universitaire situé dans la région de Washington, DC. Il est le président actuel de la Société du Mont-Pèlerin et de la Southern Economics Association.



MATHIEU BÉDARD

Mathieu Bédard 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 978-2-922687-77-4