
Droits de Propriété et Entrepreneuriat dans les Pays en Voie de Développement

HIRECH Nawal,
Université Tlemcen
BERARBI Abdelkader,
Université ,Saida

Résumé :

Depuis l'effondrement du régime communiste, les pays en voie de développement ont pris conscience de la nécessité de l'amélioration de l'environnement institutionnel pour le développement du secteur privé qui s'est avéré le seul garant de la croissance et la seule source de financement du développement à long terme. Les droits de propriété sont considérés comme l'une des institutions primordiales à l'entrepreneuriat. Dans cette contribution nous tenterons de démontrer comment la protection des droits de propriété peut régler le problème de l'entrepreneuriat dans les PVD.

Mots Clés : Entrepreneuriat- Esprit Entrepreneurial- Droits de propriété- Pays en voie de développement.

Abstract:

Since the collapse of the communist regime, developing countries have recognized the need to improve the institutional environment for private sector development that proved the only guarantor of growth and the only source finance development in the long-term. Property rights are considered one of the foremost institutions for entrepreneurship. In this contribution we try to disassemble how the protection of property rights can solve the problem of entrepreneurship in developing countries.

Keywords: Entrepreneurship- Entrepreneurial Spirit- Property Rights- Developing countries.

Introduction :

En se référant à la conception Schumpetérienne de l'entrepreneuriat, ce dernier est considéré comme un déterminant majeur des performances économiques notamment s'agissant des progrès dus à l'innovation. Les économistes qui ont succédé à Schumpeter estiment que l'entrepreneuriat est le seul garant d'une croissance à long terme. En effet, il constitue un instrument efficace pour ; créer des emplois, augmenter la productivité et la compétitivité ainsi que pour lutter contre la pauvreté en aidant certains segments de la population à se prendre en charge.

Depuis la chute du régime communiste, tous les Etats encouragent le développement du secteur privé notamment la création des PME. La qualité institutionnelle est considérée comme un facteur clé au développement du secteur privé. En effet, d'après les organisations internationales (Banque mondiale, Fondation héritage...) les pays les mieux

classés en termes de qualité institutionnelle sont les pays où l'entrepreneuriat est le plus développé.

Par qualité institutionnelle nous sous-entendons les institutions qui encadrent le processus entrepreneurial, à savoir, les institutions qui forment le climat des affaires, la gouvernance de l'entreprise, la bonne gouvernance...etc. Dans ce travail de recherche nous nous intéressons exclusivement aux droits de propriété comme variable institutionnelle explicative de l'entrepreneuriat. En choisissant cette institution nous avons fait suite à la conclusion de De Soto qui estime que les pays où les droits de propriété sont mal protégés sont les pays où l'esprit entrepreneurial est au plus bas niveau. Nous nous focaliserons sur les pays en voie de développement afin de tenter de comprendre pourquoi dans ces pays la tendance de l'entrepreneuriat est orientée vers des petites entreprises qui exercent principalement dans des secteurs non productifs. Ainsi ce travail de recherche tentera de répondre à la problématique suivante : *Comment le degré de protection des droits de propriété peut il expliquer l'entrepreneuriat dans les pays en voie de développement?*

Tout d'abord cet article tentera de cerner les notions d'entrepreneuriat, d'entrepreneur et d'esprit entrepreneurial. En suite, en seconde partie il s'agit d'aborder théoriquement la relation entre l'entrepreneuriat et les droits de propriété. Pour terminer, ce travail démontrera l'effet du degré de protection des droits de propriété sur l'entrepreneuriat dans les pays en voie de développement.

1. Entrepreneuriat et Esprit entrepreneurial :

1.1. Entrepreneuriat :

La première signification économique de l'entrepreneuriat fut introduite pour la première fois par le banquier Irlandais Richard Cantillon à travers sa publication « Essai sur la Nature du commerce en général » au 18^{ième} siècle. Dans cet ouvrage il distingue entre les entrepreneurs qui font face à une rentabilité incertaine et ceux qui travaillent pour un revenu déterminé. La première catégorie des entrepreneurs concerne donc les entrepreneurs qui prennent des risques. De ce fait, selon Cantillon, l'entrepreneur est une personne possédant la caractéristique d'assumer le risque financier d'une aventure commerciale. Cet auteur inclut les agriculteurs, les artisans indépendants, les commerçants et les industriels dans la catégorie des entrepreneurs porteurs de risques, puisque ces derniers achètent des matériaux à un prix certain à l'heure actuelle et le vendent plus tard, à un prix incertain. Cantillon estime que l'entrepreneur qui échoue dans sa prise de risque en faisant un mauvais choix d'investissement va s'appauvrir, alors que celui qui réussit va obtenir un bénéfice parce qu'il a su répondre à la demande potentielle du marché.

Après Cantillon le concept d'entrepreneur a été un peu négligé à la seconde moitié du 18^{ième} siècle et la première moitié du 19^{ième} siècle, cette période était marquée par la pensée économique classique anglo-saxonne. En effet, Adam Smith, David Ricardo et John Stuart Mill considèrent le capitaliste et non l'entrepreneur comme la composante

essentielle de la dynamique économique. Pour ces économistes il n'y a pas lieu de s'interroger sur la fonction entrepreneuriale du moment où le monde économique est parfait et guidé par une main invisible. Pour Walras, la fonction de l'entrepreneur est limitée à celle d'assurer l'arbitrage entre facteurs de production, ce qui permet d'atteindre une situation d'équilibre.

A cette période de la pensée économique seul Say et Von Thunen ont accordé une place importante à l'entrepreneur en le plaçant au centre du processus économique. En analysant l'apport de l'économiste français Jean Baptiste Say, nous constatons qu'il a lié la définition de l'entrepreneur à son rôle dans sa propre entreprise. Dans son ouvrage « Traité d'Economie Politique », publié pour la première fois en 1803, il avance que « L'entrepreneur déplace les ressources économiques hors d'un espace de plus productivité et rendement vers une zone de plus forte productivité et de meilleur rendement » (Say, 1880, P7). Ainsi, le rôle de l'entrepreneur est celui d'un coordinateur du travail, des équipements et du capital, afin de répondre à la demande des marchés. Selon cet économiste, l'entrepreneur est donc un prévisionniste de la demande, un évaluateur des projets et un preneur de risques. Say a le mérite d'être le premier à préciser le rôle de l'entrepreneur comme celui de créateur d'innovation, puisqu'il applique les connaissances accumulées en utilisant au même temps la créativité afin d'introduire des innovations aux produits préexistants dans le marché. De ce fait, Say unit l'entrepreneur à la créativité, à l'innovation et à l'application des connaissances. Quant à Von Thünen, il voit l'entrepreneur comme un innovateur et un preneur de risque qui le distingue du manager et du propriétaire du capital.

L'entrepreneur fut peu considéré dans la théorie économique classique qui a dominé le 19^{ème} siècle et dans la théorie néoclassique qui lui a succédé au début du 20^{ème} siècle.

Cependant, on peut comme même trouver certains économistes qui ont porté un grand intérêt à cette notion dans leurs travaux, comme Alfred Marshall, qui dans son traité « Principes de l'Economie », publié pour la première fois en 1890, affirme qu'il y a quatre facteurs de production : le terrain, le travail, le capital et l'organisation. Il avance aussi que l'organisation est le facteur de coordination qui réunit les autres facteurs. Il estime que l'entrepreneur est l'élément moteur pour l'animation de l'organisation. Lorsque cette dernière est faite de manière créative, les entrepreneurs créent de nouveaux produits ou améliorent la production des produits existants. Par cette définition, Marshall rejoint Say qui considère l'entrepreneur comme une personne qui dirige la production, prend les risques, coordonne entre capital et travail et est à la fois le gestionnaire et l'employeur.

Un autre apport, celui de l'Américain Frank Knight, dans son analyse du rôle de l'entrepreneur, il a mis le point entre risque et incertitude. Il définit le risque comme étant un hasard avec des probabilités connues et l'incertitude comme étant un hasard avec des probabilités inconnues. De cette distinction, on comprend que le risque est sensible aux

choix rationnels alors que l'incertitude ne l'est pas. Knight (1921) estime que s'il n'y a pas de risque, les rendements sont certains. S'il n'y a pas d'incertitude les marchés et leurs forces motrices peuvent être connus. Il estime alors que le profit que retire l'entrepreneur est la récompense de sa prise de risque en situation d'incertitude.

Avec le développement de l'industrie et des grandes entreprises, c'est le manager qui était au centre des débats durant une grande partie du 20^{ième} siècle. A la première moitié de ce siècle Schumpeter (1931) se positionne à contre courant de la pensée dominante (théorie des organisations, théorie de la valeur) et met en avant l'entrepreneur au cœur de la dynamique économique. Schumpeter est considéré comme le véritable initiateur du champ d'analyse de l'entrepreneuriat. Pour cet économiste l'entrepreneur est le moteur du progrès technique grâce à sa capacité à imaginer de nouvelles combinaisons de ressources productives comme sources de nouveaux produits, de nouvelles méthodes de production, l'ouverture de nouveaux marchés ou de nouveaux débouchés. En d'autres termes, il est la source du processus de destruction créatrice inhérent au capitalisme qui a un caractère évolutionniste. L'entrepreneur Schumpeterien n'assume pas le risque financier de l'entreprise commerciale, c'est pourquoi il distingue entre la fonction entrepreneuriale et la fonction managériale.

Israel M . Kirzner (1973) considère la vigilance comme principale caractéristique de l'entrepreneur. Selon cet économiste, la vigilance est la capacité de l'entrepreneur à percevoir les possibilités de profit non préalablement découvertes. Autrement dit, l'entrepreneur vigilant est capable de découvrir de nouvelles opportunités de profit offertes par les imperfections du système de marché. Par là, il est une source d'équilibre en jouant un rôle d'arbitrage en étant attentif à ces opportunités.

Une multitude d'autres chercheurs ont également contribué au développement de la pensée entrepreneuriale. A l'heure actuelle les déterminants de l'entrepreneuriat ont cessé d'être une question purement théorique. Récemment, des travaux empiriques (Hafer et Jones, 2012) ont trouvé avec robustesse que les capacités cognitives sont nécessaires pour l'entrepreneuriat d'où l'importance de l'esprit entrepreneurial.

1.2. L'esprit entrepreneurial :

Pour définir l'esprit entrepreneurial il est important de distinguer entre ce dernier et l'esprit d'entreprise. Concernant l'esprit entrepreneurial, il s'agit des aptitudes et des attitudes dans lesquelles l'entrepreneur puise son énergie. Autrement dit, il s'agit des capacités cognitives comme : la confiance en soi, la créativité, l'optimisme, la responsabilité, l'esprit d'équipe... etc, c'est donc un état d'esprit qui pousse l'entrepreneur à prendre des initiatives. Quant à l'esprit d'entreprise, la commission européenne (2003) la définit comme suit : « L'esprit d'entreprise désigne un état d'esprit ainsi que le processus de création et de développement de l'activité économique par la combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion, dans une organisation nouvelle ou existante »(H. Capron, 2009, p 21).

Ainsi les capacités cognitives sont considérées comme un déterminant majeur de l'entrepreneuriat. Les économistes ont commencé à s'intéresser à l'aspect psychologique de la prise de décision -qui est une étape cruciale du processus entrepreneurial- avec les travaux de l'économie comportementale. Cette nouvelle discipline bouscule les principes de la sagesse conventionnelle pour qui les variables neurologiques et psychologiques ne sont pas pertinentes d'un point de vue économique. En effet, l'économie comportementale associe les facteurs comportementaux tels que les émotions et les intuitions aux mécanismes économiques afin de comprendre les choix des agents économiques.

La modélisation est une condition primordiale à la pertinence des avancements de cette nouvelle discipline, c'est pourquoi l'économie comportementale utilise l'expérimentation pour valider ces postulats au sein de la théorie économique. C'est ainsi qu'H.Simon a proposé son modèle de satisfaction(1955) « Satisficing model » où il explique que les être humains ont tendance à faire le choix qui leur satisfait le plus, sans nécessairement que ce choix soit le meilleur.

Cette nouvelle appréhension de la prise de décision bouscule les fondements de la théorie de l'utilité espérée (Von Neumann et Morgenstern 1944). Cette théorie implique que les individus font le choix qui leur offre le plus d'utilité par rapport aux autres. Cependant, selon Simon, non seulement les agents économiques n'ont pas cette capacité d'assimiler toutes les informations qui existent sur le marché, mais aussi la théorie de l'espérance de gains ne rend pas compte du comportement des agents. La première approche psychologique de la prise de décision fut introduite pour la première fois par Kahneman et Tversky (1979). Ils expliquent dans leur travaux comment les individus font des choix en s'appuyant sur des raccourcis de raisonnement basés essentiellement sur des heuristiques (routines mentales...etc). Selon ces économistes l'utilisation de telles règles conduit les investisseurs à commettre des erreurs également appelée par « *Biais* ». Selon Ulen (1998) les biais sont de deux sortes, il y a les biais d'origine comportementale et les biais d'origine environnementale. Les biais environnementaux proviennent des asymétries d'information liées aux failles des marchés et aux comportements opportunistes des agents économiques. Quant aux biais comportementaux, ils sont soit d'origine cognitive (comme le fait de croire au destin), soit d'origine émotionnelle (sur confiance, panique...etc). Grennwich(2005) énumère les émotions susceptibles d'induire des biais sur les décisions : la surconfiance, l'addiction, la peur, l'aversion des pertes, l'effet de dotation, la cupidité, la pensée magique, l'optimisme, l'orgueil. Le biais décisionnel est donc l'écart entre le choix effectué et le choix optimal. Il provient de l'incapacité des décideurs à un traitement parfait de l'information par manque de temps ou par manque d'information, ainsi ils se laissent guider par des facteurs intuitifs et émotifs qui les conduisent à effectuer des choix irrationnels (Kahneman & Tvesky 1979). Seulement d'autres travaux comme l'approche de Simon-March sur l'heuristique

intelligente font valoir que les individus font parfois des choix qui ne cadrent pas avec les normes comportementales logiques dictées par l'économie conventionnelle cependant ces choix sont considérés comme rationnelles puisqu'ils sont efficaces et efficients et qu'ils débouchent vers des gains et non pas des pertes.

Ce paradigme analytique s'harmonie avec les travaux sur la Neuroéconomie qui consiste à lier le fonctionnement du cerveau humain aux comportements économiques. La neuroéconomie est une nouvelle discipline de plus en plus utilisée pour expliquer les choix des agents économiques. Ses travaux font valoir que les émotions et les intuitions ne sont pas considérées comme des obstacles. Au contraire, ils jouent un rôle vital dans la prise de décision rationnelle.

De cela on déduit que la compréhension des comportements des agents économiques est bien plus complexe que ce qu'avance la sagesse conventionnelle. De ce fait, plusieurs économistes (Khaneman, Tversty et Smith) ont revendiqué la nécessité de l'intervention des pouvoirs publics afin d'améliorer l'esprit entrepreneurial. Cela peut être possible en optimisant l'environnement institutionnel qui est l'un des plus importants rôles de l'Etat et ce qui lui légitime son intervention dans une économie de marché qui ne veut que peu d'Etat.

2. Droits de propriété et entrepreneuriat, quelle relation ?:

2.1. Théorie des droits de propriété:

La théorie des droits de propriété s'intéresse au système de droit de propriété qui agit sur le comportement de l'agent économique et par là sur le fonctionnement du système économique. Cette théorie s'est constituée dans les années 1960 lorsqu'il est devenu nécessaire de s'interroger sur une forme institutionnelle des droits de propriété notamment avec la montée des systèmes des propriétés privées.

Deux des pionniers de cette théorie sont Pejovich et Furnbotn. Ils définissent les droits de propriété comme ceci « *property rights do not refer to relations between men and things but, rather, to the sanctioned behavioral relations among men that arise from the existence of things and pertain to their use* » (E.G.Furubotn, S.Pejovich, 1972, p1139). Autrement dit, ces droits qui définissent le contrôle qu'exerce un agent sur les biens et services forment ses droits de propriété. Ils ajoutent ensuite : « *Property rights assignments specify the norms of behavior with respect to things that each and every person must observe in his interactions with other persons, or bear the cost for nonobservance. The prevailing system of property rights in the community can be described, then, as the set of economic and social relations defining the position of each individual with respect to the utilization of scarce resource* » (E.G.Furubotn, S.Pejovich, 1972, p1139). Donc selon Pejovich et Furnbotn, les droits de propriété sont des relations codifiées sur l'usage des choses. Le non respect de cette relation se traduit par un coût, cette sanction permet de préserver et de protéger les droits de chaque agent.

Autre pionniers de cette théorie H. Demsetz qui a défini les droits de propriété: « *property rights convey the right to benefit or harm oneself or others..... property rights specify how persons may be benefited and harmed, and, therefore, who must pay whom to modify the actions taken by persons* » (A. Alchian et H. Demsetz, 1972, p347). On comprend que selon Demsetz les droits de propriété sont un moyen permettant aux individus de savoir ce qu'ils peuvent raisonnablement espérer dans leurs rapports avec les autres membres de la communauté. Demsetz a élaboré cette définition suite à ses travaux notamment avec Alchian dans leur article le plus connu « Production, Information Costs, and Economic Organisation » (1972), qui est devenu une référence pour toute recherche sur les formes de l'organisation économique.

Leur engagement politique contre le communisme et l'interventionnisme, leur a amené à développer une théorie des droits de propriété qui témoigne d'une ambition de combat pour la propriété privée et le marché autorégulé contre toute forme de socialisme. Alchian et Demsetz sont connus d'avoir tenté de corriger les défauts de la conception de la firme en tant que fonction de production. Pour eux la firme « capitaliste » est la forme d'organisation la plus efficace quand la technologie impose le travail en équipe, c'est-à-dire quand c'est difficile de déterminer la productivité marginale de chaque employé. Dans cette perspective les droits de propriété protègent les efforts des individus qui sont plus sérieux que d'autres, ils permettent aussi de diminuer les coûts qui résultent de la tricherie et préserver les gains du propriétaire.

La diversité de la définition des droits de propriété fait que leur importance se situe dans : comment s'exercent ces droits plutôt que comment ils se définissent. Cela nous amène à conclure que les droits de propriétés se définissent par leurs attributs, qui sont la subjectivité et l'exclusivité.

Le droit de propriété est subjectif ; seule une personne ne peut se voir investir du droit sacré à la pleine propriété.

Le droit de propriété est exclusif ; il ne peut y avoir de propriété simultanée sur un même objet.

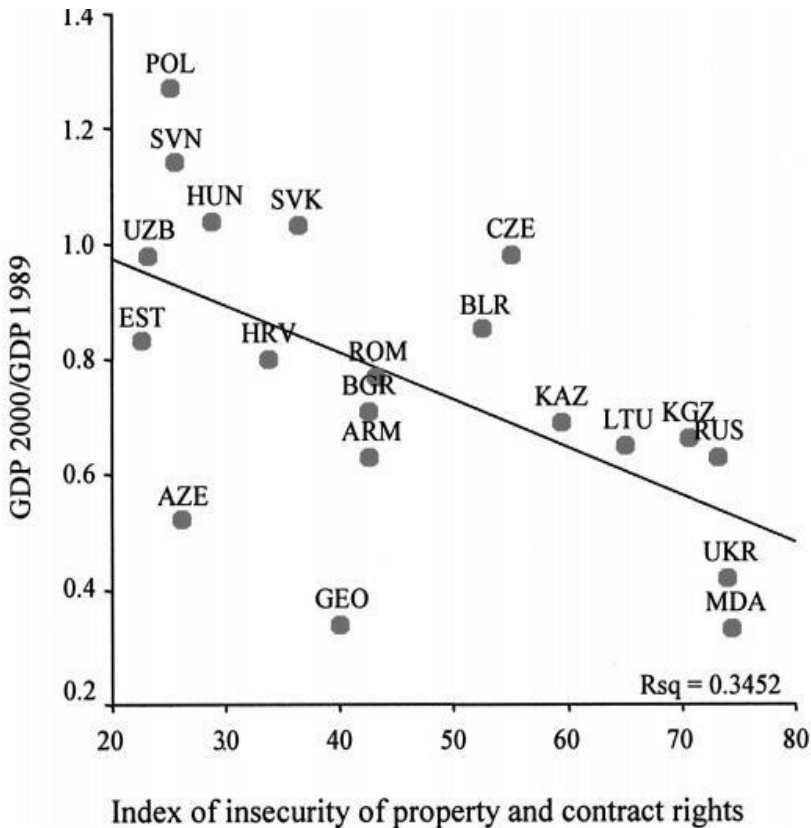
Il est important de noter que les droits de propriété sont librement cessibles, ils ne sont pas indéfiniment associés à l'individu qui les détient, il peut évidemment les transférer à une autre personne, cette pratique est appelée **Abusus** où le propriétaire du droit peut transmettre son droit, le détruire ou le vendre. Les droits de propriété permettent d'autres pratiques, comme, **l'Usus** qui est le droit à l'utilisation du bien, et **Fructus**, le fait de bénéficier des résultats du droit de l'Usus sur le bien possédé.

2.2. Importance de la protection des droits de propriété pour l'entrepreneuriat:

Les entrepreneurs d'un pays font des choix d'investissement qui maximisent leurs profits, la sécurité des droits de propriété est une condition qui soit, incite un entrepreneur à investir dans son pays si cette sécurité est assurée, soit le pousse à placer son argent dans d'autres pays qui garantissent mieux cette condition.

La fuite des capitaux est un phénomène très répandu dans les pays marqués par une instabilité des droits de propriété. La figure suivante démontre la gravité de ce phénomène à travers une enquête menée par la banque mondiale (BERD 2002) dans les économies en transition, notamment les pays de l'Europe de l'Est.

Figure 1. Croissance et insécurité des droits de propriété dans 20 économies en transition entre 1989 et 2000



Source : Karla Hoff et Joseph .E. Stiglitz « After the big bang », p 755

L'axe horizontal de la figure représente la fraction des entreprises dans l'enquête qui déclarent ne pas faire confiance au système juridique pour défendre leur propriété et assurer l'application des contrats.

L'axe vertical représente le rapport entre le PIB de l'année 2000 et le PIB de l'année 1989.

On constate que le PIB s'est fortement contracté dans les pays où les droits de propriété sont les plus précaires, cela est dû à la fuite des capitaux. Par exemple en Russie, la fuite des capitaux entre 1995 et 2001 était en moyenne entre 15 et 20 milliards de dollars par an, soit 5% du PIB (Stiglitz et Hoff, 2004, p 756).

Karla Hoff et Joseph E. Stiglitz expliquent ce phénomène en étudiant l'interaction entre l'environnement politique et l'agent économique. Ils estiment qu'un agent qui détient le droit de contrôle d'une entreprise a le choix entre deux actions pour maximiser ses profits qui vont agrandir sa richesse :

- *Build value* (créer de la valeur) : par des investissements qui vont accroître la valeur de l'entreprise.

- *Strip assets* : par le pillage des actifs de l'entreprise, autrement dit, réduire le capital de l'entreprise en détournant des actifs de l'entreprise vers un endroit sûr.

En supposant une société avec une structure légale qui varie seulement avec la dimension des droits de propriété. Les agents qui ont fait le choix de *Build value* sont confrontés à l'interaction avec les autres investisseurs, donc c'est dans leur intérêt que les droits de propriété soient bien définis pour que les contrats soient appliqués d'une façon neutre. C'est pourquoi ces agents font des choix politiques qui leur procurent un environnement institutionnel qui facilite l'atteinte de leur objectif. En revanche, les agents qui ont fait le choix de *Strip assets* ne sont pas incités à faire une demande d'un gouvernement qui favorise l'Etat de droit puisque cela va à l'encontre de leur intérêt. Le flou institutionnel les arrange encore plus.

Le lien est très étroit entre choix économique et environnement politique. Les agents économiques ont dans leur pouvoir d'influencer l'environnement politique dans un sens qui rejoint leur intérêt. Cela vaut aussi de l'autre sens, en effet, l'environnement institutionnel notamment en termes de droits de propriété influence le déroulement du processus entrepreneurial notamment les phases de pré-démarrage et de démarrage de la création d'entreprise.

3. Effet du degré de protection des droits de propriété sur l'entrepreneuriat dans les économies en voie de développement :

Par une histoire très connue qu'Hernando de Soto raconte assez souvent quand on lui demande son avis sur les droits de propriété dans les pays du tiers monde, on sent l'importance de ces institutions dans ces pays. L'histoire parle de ces vacances à Bali (île indonésienne). Le gouvernement indonésien, par l'occasion, lui a demandé d'exposer ces idées sur les droits de propriété en Indonésie. Il a eu l'idée de génie de répondre en racontant l'histoire suivante « à Bali, je me promenais dans les rizières sans savoir où se terminait chaque propriété. Mais les chiens, eux, le savaient. Chaque fois que je pénétrais sur une nouvelle exploitation, un chien différent aboyait. Les chiens indonésiens ignorent le droit, mais ils savent quelles terres appartiennent à leur maître ». C'est une métaphore qu'il utilise souvent pour démontrer l'importance de l'officialisation des droits de

propriété informels. En disant « Ecouter les chiens qui aboient », cet économiste insiste sur l'élaboration d'un système juridique de propriété fondé sur les réalités existantes.

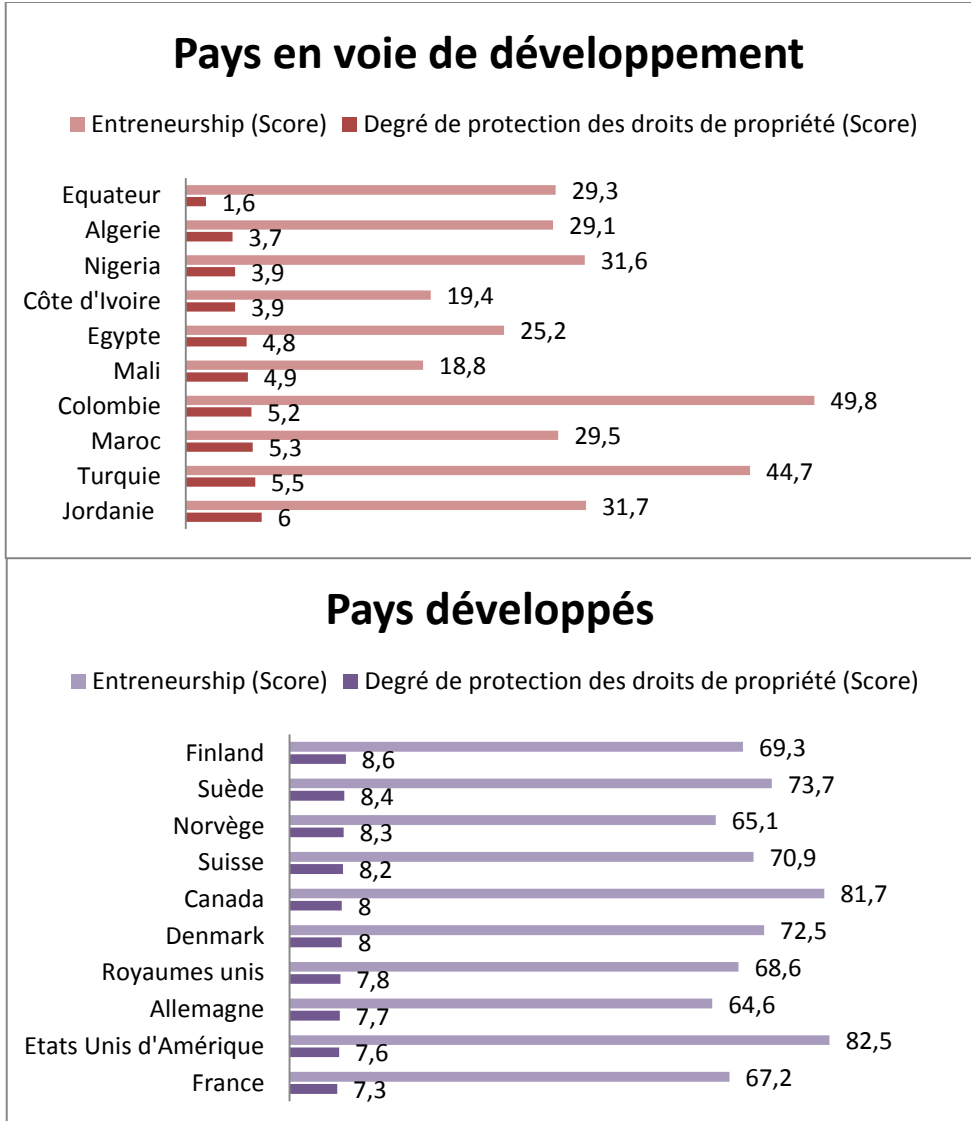
En effet, dans plusieurs pays en voie de développement, les habitants disposent souvent des droits naturels et coutumiers sur leur propriété. Chacun sait à qui appartient tel terrain ou telle maison et cela est respecté. Cependant cette propriété n'est pas prouvée vis-à-vis de la loi. L'ensemble de cette propriété forme un capital informel appelé par De Soto le « Capital mort ». La valeur de ce capital est estimée à plus de 9000 milliards de dollars (plus que l'aide financière envoyée ces dernières décennies aux pays du Sud). De ce fait le faible degré de protection des droits de propriété empêche la représentation du potentiel économique des biens. Cela se répercute sur la division du capital et du travail. Ainsi, les chances du progrès économique sont sérieusement diminuées.

En effet, il est impossible pour les propriétaires d'utiliser leur biens comme garantie de prêt auprès d'une institution financière. Cela réduit l'accès au crédit, ce qui décourage l'investissement et restreint la formation du capital.

Lorsque les droits de propriété ne sont pas sécurisés, les coûts de transaction augmentent considérablement en raison du manque de formalisation et d'organisation administrative. Comme il n'existe souvent pas d'éléments suffisants pour garantir la fiabilité des contrats négociés pour la transaction des biens. Ceci non seulement décourage les investisseurs locaux mais aussi les investisseurs étrangers qui se méfient d'intégrer ce genre de marchés.

La protection des droits de propriété fait partie du rôle de l'Etat. Ainsi, les lois promulguées pour cet effet son propre à chaque pays. Il existe deux approches pour générer un environnement propice aux droits de propriété : une voie évolutionnaire en prenant en considération le changement graduel des institutions informelles (religion, habitudes, traditions...). L'autre est une voie législative qui consiste à un changement radical des institutions formelles. En voulant rapidement réduire le fossé entre pays développés et pays non développés, les décideurs politiques des PVD ont adopté la deuxième méthode, autrement dit, ils ont procédé à un prêt à porter institutionnel en prenant exemple sur de meilleures réussites. Seulement ce qui semblait comme solution a voué à l'échec notamment en termes d'entrepreneuriat comme on peut le constater sur la figure 02 :

Figure 02 : Comparaison du Degré de protection des droits de propriété et Esprit entrepreneurial dans entre pays en voie de développement et pays développés pour l'année 2013



-Degré de protection des droit de propriété est une variable prise du « the International Property Right index 2013 Report» in www.internationalpropertyrightsindex.org calculée par Property Rights Alliance (PRA) en collaboration avec la fondation Americans for Tax Reform.

-Entreneurship représente le degré de l'esprit et la densité entrepreneuriaux dans une économie, cette variable est calculée par Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI) in <http://www.thegedi.org/research/gedi-index/>

En comparant ces deux graphiques nous constatons que les pays qui jouissent d'un score élevés du degré de protection des droits de propriété ont un esprit entrepreneurial plus élevé que les pays où la protection des droits de propriété est réprimée.

Dans les pays développés il n'y a pas un grand écart entre les scores de l'entreneurship des pays qui ont presque le même degré de protection des droits de propriété, ce qui n'est pas le cas pour les pays en voie de développement. Par exemple, le Nigéria affiche un score de 3.9 du degré de protection des droits de propriété qui est environ la moitié du score de la Jordanie (6.0), alors que l'indice de l'entreneurship attribue pratiquement le même score pour les deux pays (31.6 pour le Nigeria et 31.7 pour la Jordanie). Cette divergence de résultats dans les pays en voie de développement est le résultat de l'importation des institutions de marché, de l'occident, telle qu'elles sont et les intégrer au sud, au sein des économies qui portent un lourd héritage de l'ère socialiste en plus de l'ensemble des coutumes et des traditions qui sont différentes de celles des pays développés. Les institutions de marché ont pris des siècles pour se développer dans les pays occidentaux, c'est pourquoi leurs sociétés s'y retrouvent. Le fait que les sociétés s'accrochent à leur patrimoine culturel est appelé par Douglass North par la «Dépendance du sentier». En effet, l'histoire de l'économie mondiale nous témoigne l'échec des tentatives des changements radicaux et rapides comme faisant partie des processus de transition économique dans les pays de l'Europe de l'Est. De ce fait, le changement institutionnel est un processus qui s'inscrit dans le temps long. Si les institutions formelles peuvent changer du jour au lendemain ce n'est pas le cas des coutumes, des traditions, des habitudes, des principes religieux ...etc. C'est pourquoi il est important pour les PVD de monter des institutions de toutes pièces, notamment en termes de droits de propriété afin de pouvoir récupérer leur capital mort et d'encourager l'entrepreneuriat dans leurs économies.

Conclusion :

Plusieurs travaux [De Soto(1994,2005), Oasis Kadila-Tadika (2013)] ont conclu à ce que le droit de propriété est nécessaire à l'éclosion de l'esprit entrepreneurial. De ce fait il est important pour les pays en voie de développement de concentrer leurs efforts dans l'amélioration du degré de protection des droits de propriété. Un meilleur degré de protection des droits de propriété met terme à l'évasion des flux de capitaux et attire l'investissement direct étranger ce qui est nécessaire pour les économies du sud notamment en terme d'apprentissage et de formation. Un état dans lequel les droits de propriété sont protégés et respectés présente non seulement un atout économique, mais répond également aux aspirations profondes et naturelles de l'être humain pour son épanouissement et sa dignité.

Références bibliographiques :

- Alchian Armen A, Demsetz Harold (1972) « Production, Information Costs, and Economic Organization », The American Economic Review, pp. 777-795
- Baumol W.J. (1968), "Entrepreneurship in Economic Theory", American Economic Review, Vol. 58, No 2, pp.64-71.
- Besley, T.J. & Ghatak, M., 2009. "Property Rights and Economic Development," CEPR Discussion Papers 7243, C.E.P.R. Discussion Papers.
- Bjornskov, C. and Foss, N.J. (2008). "Economic freedom and entrepreneurial activity: Some cross-country evidence", Public Choice, 134, 307-328.
- Capron Henri (2009) « Entrepreneuriat et création d'entreprises, Facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise », Edition De Boeck, 1^{ère} Edition, Bruxelles
- Caree, M.A. and Thurik, A.R. (2003), « The impact of entrepreneurship on economic growth ». In Acs and Audretsch, eds. International Handbook of Entrepreneurial Research.
- De Soto, H. (1994) « L'autre sentier » Paris, La découverte
- De Soto, H. (2005) « Le Mystère du capital : Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs » Paris, Flammarion
- Furubotn Eirik G, Pejovich Svetozar (1972) « Property Rights and Economic Theory :A survey of recent literature », journal of economic Literature, pp 1137-1162
- Hafer, R.W. and Jones, G. (2012), « IQ and Entrepreneurship: International Evidence », GMU Working paper
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979) « Prospect theory : An analysis of decision under risk ». Econometrica , 2 (March), 263-292
- Kirzner I.M. (1973), « Competition and Entrepreneurship », University of Chicago Press, Chicago.

- Knight F.H. (1921), « Risk, Uncertainty and Profit », New York, Houghton Mifflin Company
- Kodila-Tedika Oasis (2013) « Entrepreneuriat et droit de propriété : De Soto a raison », MPRA Paper N° 43464
- North Douglass C (1994) « Institutional change: a framework of analysis », Economic History number 9412001;pp1-23
- North Douglass C (2003) « The role of institutions in economic development », UNECE(United Nation Economic Commission from Europe) Discussion papers series N° 2003.2
- Savage, L. J. (1954) « The Foundations of Statistics ». New York : Wiley.
- Schumpeter, J (1931) « Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung », 3. Aufl., Leipzig.
- Simon, H.A. (1987) « Making management decisions : The role of intuition and emotion. Academy of Management Executive », 1 (1), 57-64.
- Stiglitz Joseph .E et Hoff Karla (2004) « After the big bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies », The American Economic Review Vol 94 N°3, pp 753-763
- Ulen T. « The Growing Pains of Behavioral Law and Economics », Vanderbilt Law Review, vol. 51,1998, p. 1747-1763.
- Von Neuman, J., & Morgenstern, O. (1944) « Theory of games and economic behavior ». New York : Wiley