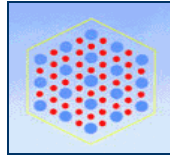


Association de Science Régionale De Langue Française



XLème Colloque de l'ASRDLF

Convergence et disparités régionales au sein de l'espace européen

Les politiques régionales à l'épreuve des faits

Bruxelles – 1, 2 et 3 Septembre 2004

**ACTION DE L'ENTREPRENEUR POLITIQUE ET
TRANS-TERRITORIALITE DE L'ECONOMIE DE MARCHÉ**

François Facchini
EDJ, Université de Reims Champagne-Ardenne
Chercheur associé au LAEP Université de Paris 1.
<http://laep.univ-paris1.fr/facchini>
facchini@univ-paris1.fr

Mots clés : entrepreneur politique, territoire, institutions pragmatiques, institutions organiques, a-territorialité

Key-words : political entrepreneurship, territory, pragmatic institutions, organic institutions and a-territoriality

Classification JEL : R1, R11

I INTRODUCTION

Les sciences économiques redécouvrent les institutions : vieil institutionnalisme (VEBLÉN, COMMONS), néo-institutionnalisme (NORTH, COASE, WILLIAMSON) et/ou évolutionniste (NELSON et WINTER) (LE BAS 2003, p.7). A cette liste, il faut ajouter les travaux de l'école autrichienne contemporaine qui s'inspirent des lumières écossaises (HUME, FERGUSON, SMITH) et de son explication des institutions par la main invisible, naissent à proprement parler avec les travaux de MENGER, se développent avec la théorie de l'évolution culturelle de HAYEK et s'étendent bien au-delà du label autrichien avec la théorie des jeux appliquée à l'explication des normes sociales (SUDGEN). Cette théorie des institutions repose sur la distinction faite par MENGER entre institutions organiques ou abstraites et institutions pragmatiques ou concrètes. Le droit, la monnaie, les règles de confiance et de solidarité, etc. sont des institutions qui sont le résultat des actions humaines mais pas de leur dessein.

C'est dans le prolongement de cette théorie des institutions que cet article se place. Il montre, que la figure de l'entrepreneur politique n'est pas utile pour expliquer l'évolution des institutions organiques, mais qu'en revanche elle est très utile pour expliquer les relations qu'entretiennent l'espace transnationale qu'est le marché et l'espace territorial qu'est l'ordre politique national. Il se construit autour de deux parties.

- La première montre que l'existence d'effets de composition et la concurrence entre les institutions suffisent pour expliquer l'évolution des institutions organiques et qu'il n'est pas nécessaire pour cette raison d'introduire la figure de l'entrepreneur en institution.
- La seconde soutient, en revanche, que la figure de l'entrepreneur politique (DILORENZO 1986, HOLCOMBE 2002, CAMPBELL 1999, LOPEZ 2002, FRANCOIS 2003, WOHLGEMUTH 2000) est utile pour expliquer l'évolution des institutions pragmatiques. Il part d'une remarque d'HAYEK (1993, p.24) qui estime que la règle caractérise l'aspect temporel de l'action humaine alors que l'ordre définit sa dimension spatiale. Il existe, pour cette raison, une sorte de concurrence spatiale entre l'ordre de marché et l'ordre politique. Le territoire politique se définit par sa continuité spatiale et l'institutionnalisation de frontières concrètes. Le territoire du marché se définit *a contrario* comme trans-territorial au sens où l'ordre de marché définit la spatialité de l'Etat. La théorie de l'entrepreneur politique peut alors s'enrichir de cette dimension spatiale parce que cette dernière nous oblige à penser la captivité des citoyens *vis-à-vis* de la spatialité de leur Etat.

II LA FIGURE DE L'ENTREPRENEUR ET LE CHANGEMENT INSTITUTIONNEL : DE L'IMPOSSIBILITE D'ETRE UN FAISEUR D'INSTITUTIONS ORGANIQUE

L'introduction de la figure de l'entrepreneur (innovateur et/ou découvreur) dans la théorie autrichienne des institutions et plus généralement dans la théorie néo-institutionnaliste initiée grâce à la notion de coûts de transaction de COASE (1937) et développée par D.C. NORTH (1990, 1992) a au moins deux objectifs : donner une place à l'intention dans la détermination des systèmes institutionnels et pallier certaines insuffisances de la théorie de l'évolution institutionnelle proposée par NORTH. L'objet de cette section est de montrer que la théorie autrichienne des institutions n'a pas besoin de cette figure de l'entrepreneur en institution pour expliquer l'émergence des institutions organiques comme les institutions du marché, mais qu'elle s'avère utile pour rendre compte de l'évolution des institutions pragmatiques.

II.1 POURQUOI A-T-ON INTRODUIT LA FIGURE DE L'ENTREPRENEUR DANS LA THEORIE DU CHANGEMENT INSTITUTIONNEL ?

Le premier objectif de l'introduction de la figure de l'entrepreneur dans la théorie des institutions est de donner une place à l'intention dans la détermination des systèmes institutionnels.

La théorie autrichienne des institutions maintient le principe d'institutions organiques qui émergent spontanément, mais elle tente d'y introduire l'action énergique de l'entrepreneur. Une fois une règle institutionnalisée, sa stabilité et la confiance qu'elle inspire expliquée, l'inertie institutionnelle et la régularité à l'infinie des comportements qu'elle suscite (GARELLO 1999, p.517) bloquent toute forme de changement. Le changement pourrait s'expliquer par un acte de transgression, mais ce dernier n'aura pas lieu car il est trop coûteux pour un individu seul de ne pas suivre une règle si tout le monde là respecte. La théorie de l'évolution culturelle permettrait donc d'expliquer l'émergence des institutions mais pas leur évolution.

Pour expliquer l'évolution il serait nécessaire d'introduire une forme de germe de changement. Ce germe serait l'action d'un individu singulier. Cet individu transgresse la règle commune parce qu'il en est insatisfait. Cette insatisfaction peut être fondée sur des facteurs économiques comme le revenu ou le patrimoine ou sur des facteurs éthiques (GARELLO 1999, p.519). Quelles que soient ses raisons elle fait l'objet d'un jugement subjectif. Si on estime que les questions éthiques prévalent alors on peut affirmer que les individus qui jugent les institutions mauvaises au sens moral vont se révolter et devenir des entrepreneurs en institution (CHAUMONT-CHANCELIER 1999) ou des prophètes (GARELLO 1999, p.521). Ils sont les germes du changement.

Par analogie avec l'entrepreneur économique théorisé par Kirzner, l'entrepreneur en institution percevrait alors une sorte de déséquilibre. Il se proposerait de les exploiter et deviendrait un créateur de règles (CHAUMONT –CHANCELIER 1999, PERRIN 2003, p.5). L'entrepreneur deviendrait l'agent de la transformation (parfois indéterminée) des institutions (PERRIN 2003, p.5). Dans cette perspective, toute l'attention se porte alors sur l'étude du processus d'apprentissage qui conduit l'entrepreneur à choisir et à expérimenter une nouvelle règle. Il y a, d'une part, les processus d'apprentissage modélisée sur la base des travaux inspirés du falsificationnisme de David HARPER (1996) (PERRIN 2003). Il y a, d'autre part, les processus d'apprentissage modélisés sur la base de la théorie de la typification inspirée par les travaux d'Alfred SHUTZ (YU 2001). Dans les deux cas l'objectif est de rendre compte du choix de la nouvelle règle qui va expliquer le changement institutionnel. Le changement trouve ainsi son origine dans l'intention plus ou moins bien formalisée d'un acteur qui est défini comme un entrepreneur en institution.

Le deuxième objectif de l'introduction de la figure de l'entrepreneur dans la théorie des institutions est de pallier certaines insuffisances de la théorie du changement institutionnel proposée par North (1990, 1992).

Dans l'optique proposée par NORTH, en effet, la plupart des changements sont endogènes et reflètent l'effort continu des entrepreneurs qui altéreront les prix relatifs et modifieront ainsi les institutions. L'action de l'entrepreneur n'a pas été, par conséquent considérée par NORTH comme une source fondamentale de changement (YU 2001, p.217). L'entrepreneur dans son explication ne fait que s'adapter aux changements. Les aspects créatifs et actifs de l'action

entrepreneuriale sont complètement ignorés. L'introduction de la figure de l'entrepreneur serait donc un moyen de pallier cette faiblesse.

Elle serait aussi un moyen de sortir de la circularité du raisonnement de la théorie institutionnel des coûts de transaction (SJOSTRAND 1995, p.34 cité par YU 2001, p.218). Les institutions expliquent les coûts de transaction, et les coûts de transaction sont de la même manière censés expliquer les institutions. Les coûts de transaction dépendent des mutations technologiques et du progrès technique, mais comme ils expliquent les institutions ils doivent aussi rendre compte du système incitatif qui a donné naissance aux innovations. L'évolution des coûts de transaction s'explique alors par l'évolution des techniques et l'évolution des techniques s'explique par les caractéristiques du système incitatif, c'est-à-dire des institutions qui trouvent elles-mêmes leurs explications dans les coûts de transaction. Il y a, en ce sens, une circularité évidente.

Face à ces deux objectifs notre position est la suivante. Nous pensons, tout d'abord, que l'argument selon laquelle l'explication néo-institutionnelle est circulaire est correct, mais que l'action de l'entrepreneur n'est pas une solution. Si l'entrepreneur veut changer les institutions il doit avoir le pouvoir de le faire, ce qui est contraire à la théorie autrichienne des institutions organiques. Ce qui nous conduit à critiquer la tentative de YU (2001, p.228) qui finalement en arrive à affirmer que les institutions sont le résultat des millions de processus d'apprentissage sélectif des entrepreneurs et des sélections de marché et à supposer *de facto* que les institutions du marché pré-existent à l'action des entrepreneurs.

Nous pensons, ensuite, que la théorie de l'évolution culturelle développée par HAYEK n'a pas besoin de la figure de l'entrepreneur pour expliquer les changements institutionnels.

Nous pensons, enfin, que l'introduction de la figure de l'entrepreneur dans la théorie autrichienne des institutions reste, un objectif souhaitable, mais qu'il faut en définir précisément la place. Nous soutenons que l'entrepreneur est une cause exogène à l'évolution des institutions organiques et une cause endogène de la transformation des institutions pragmatiques. Nous montrons à cette fin que la figure de l'entrepreneur n'est pas utile pour comprendre le changement des institutions organiques et que seule la concurrence que se livrent les groupes peut expliquer les changements institutionnels.

2.2 POURQUOI LA FIGURE DE L'ENTREPRENEUR N'EST PAS UTILE POUR COMPRENDRE LE CHANGEMENT DES INSTITUTIONS ORGANIQUES ?

Reprenons le premier point de notre argumentation. Dans The Counter Revolution of Science HAYEK (1952) soutient que les sciences sociales doivent expliquer comment les actions individuelles peuvent entraîner des résultats collectifs non intentionnels. Il invoque à la fois les filiations d'Adam SMITH et de Carl Menger qui montrent comment les institutions se forment et se développent spontanément. L'ordre social est, dans cette perspective, la conséquence d'un processus d'auto-organisation qui trouve ses points de stabilité dans les institutions (VAUGH 1999, p.244).

Tous les auteurs qui tentent d'introduire la figure de l'entrepreneur dans la théorie du changement institutionnel de l'école autrichienne ont conscience que les institutions ne vont pas forcément refléter l'intention de l'entrepreneur. Ils conservent ainsi au processus de découverte institutionnel son caractère indéterminé (YU 2001, PERRIN 2003)¹.

L'indétermination porte, cependant, toujours sur le processus mais le choix d'une nouvelle règle reste l'enjeu majeur de l'action de l'entrepreneur en institution. Ce dernier se propose de concevoir et d'imposer aux autres acteurs une nouvelle règle de conduite. Il est en ce sens un innovateur qui perturbe les pratiques anciennes (YU 2001). L'entrepreneur innovateur détruit le pouvoir de coordination d'une institution et initie une nouvelle phase de changement (YU 2001, p.225). Il illustre son propos par la révolution des techniques d'information. Elles ont permis de créer un monde sans limites temporelles et géographiques (frontières politiques). Elles facilitent l'intégration du commerce, expose les marchés nationaux et crée ainsi une instabilité sur les marchés financiers. Elles ont, alors créé les conditions d'une réglementation publique nouvelle. Elles ont provoqué une réaction politique.

S'il est juste de soutenir que l'innovation provoque une modification des institutions pragmatiques et/ou des règles concrètes au sens d'Hayek autrement dit des actes législatifs des instances politiques, il n'est pas correct, en revanche, de penser que cela change les institutions du marché qui sont un exemple de système d'institution organique. L'exemple pris par YU (2001) est d'ailleurs significatif. Il s'agit d'un acte législatif. Sans le marché les acteurs sont des preneurs d'institutions et non des faiseurs. Cela admis est-ce qu'il est possible de penser le changement des institutions organiques?

La théorie autrichienne des institutions organiques utilise une explication de type main invisible (PARISI 1995, HALLER 2001, HORWITZ 1993). Ces institutions organiques ou règles abstraites au sens d'HAYEK s'imposent aux acteurs qui ne peuvent être que des preneurs d'institution. Le changement s'explique, dans cette perspective, uniquement par l'existence d'effets de composition (BOUDON 1985, Chapitre 2).

Expliquer les institutions (M), c'est dire qu'elles sont fonctions des actions m, lesquelles dépendent de la situation (S) de l'acteur, cette situation étant elle-même affectée par des données macro-sociales M'. Les institutions M représente le phénomène agrégé qu'il s'agit d'expliquer.

Sous les principes individualistes il faut expliquer l'action adopter ou ne pas adopter la règle privée (R); l'institution étant une règle privée qui a réussi à se généraliser à un ensemble d'individus. Si un individu adopte une nouvelle règle il modifie comme le dit YU (2001, p.225) la prévisibilité de son comportement. Il prend le risque que les autres ne réussissent pas à coordonner ses actions avec la sienne. Le changement est, en ce sens, un acte difficile car il conduit à rompre avec les habitudes et à prendre un risque qui n'est pas forcément justifié. Il n'est jamais facile en effet de lâcher la proie pour l'ombre. Qu'est-ce qui peut alors pousser l'individu à adopter une nouvelle règle?

La réponse la plus simple est d'affirmer qu'il croit que cela améliorerait les chances de succès de ses projets. Une croyance est toujours fondée sur une connaissance. Comment a-t-il appris à connaître les effets de cette règle ? S'il s'agit d'une règle créée *ex-nihilo* par un entrepreneur idéologique il y a peu de chance qu'elle emporte sa conviction. Car personne ne sait avant de l'avoir expérimentée ce que provoquera l'introduction d'une nouvelle règle sur les chances de succès des plans individuels. S'il s'agit d'une règle déjà suivie par d'autres individus. Il est possible d'observer ses conséquences et d'estimer l'intérêt qu'il y aurait à l'adopter. L'individu peut alors prendre conseil auprès d'autres individus pour arrêter sa décision. L'adoption d'une nouvelle règle dépend donc principalement des coûts de collecte d'information sur l'intérêt qu'elle pourrait avoir pour améliorer les chances de succès d'une action.

Elle dépend du coût d'accès à la connaissance sur les conséquences des règles alternatives, autrement dit du système de production et de diffusion de connaissance qui préside à la formation des croyances des acteurs. La connaissance (S) dépend de données définies au niveau du système social (M'), c'est-à-dire de la structure des coûts d'accès à la connaissance qui motivera l'individu qui adopte la nouvelle règle. L'action (m) d'adopter ou non une nouvelle règle dépend donc de la connaissance que l'individu en a (S).

Ensuite, l'institutionnalisation de la règle s'explique par un effet de contagion. Plus il y a d'individus qui adoptent la règle plus les coûts d'information baissent. Si l'individu qui adopte la règle réalise ses projets dans de meilleures conditions les autres individus vont l'adopter et progressivement elle deviendra une institution organique. Les caractéristiques du processus de diffusion de la règle dépendent alors de la structure des coûts d'accès à la connaissance (M'). Elle explique pourquoi malgré son efficacité pour la réalisation d'une fin donnée une règle ne se diffuse pas sur tous les territoires. Il reste, toujours des poches d'ignorance, autrement dit des groupes qui n'ont pas accès la connaissance qui leur permettrait d'adopter une nouvelle règle. L'institutionnalisation d'une règle privée est donc un effet émergent qui trouve son origine dans l'adoption par un ensemble d'individu d'une action m. Elle n'est recherchée par personne et n'est le résultat que de la volonté de chacun de réaliser ses plans. Les institutions organiques (règles abstraites) sont donc bien le résultat des actions humaines et non de leur dessein (HAYEK 1967)

Ainsi institutionnaliser la règle individuelle devient une donnée pour l'individu qui souhaite se coordonner avec le groupe des individus qui l'ont adoptée. Le choix du groupe dans la théorie hayékienne de la sélection de groupe est synonyme de choix d'institutions suivies par une communauté humaine (HAYEK 1967, p.67). Ce choix d'appartenance ne lui donne pas l'occasion de choisir et/ou de modifier une institution. Les institutions forcent au respect parce qu'elles sont mises en œuvre par un système complexe de contrôle social décentralisé qui rend leur transgression coûteuse pour les membres du groupe (exclusion, méfiance, punition, etc.).

Les marchands constituaient au moyen-âge, par exemple, une communauté autonome divisée en fraternités religieuses, en guildes et autres associations. Ils appliquaient, cependant, dans leur communauté respective le principe de réciprocité de droit (BERMAN 2002, p.360). La communauté mercantile avait son droit propre ; la *lex mercatoria* (BENSON 1989). La loi des marchands régissait les comportements des marchands, de leur famille et de leurs serviteurs. Elle était autonome *vis-à-vis* des autres systèmes de loi (urbain, seigneurial, royal, et/ou religieux). Un homme qui souhaitait écouler sa production sur un marché devait se soumettre au droit des marchands. Il pouvait innover et/ou inventer de nouveaux contrats commerciaux impliquant par exemple le recours au crédit, mais cela se faisait dans un cadre institutionnel invariant qui était celui du droit des marchands. L'évolution du droit reste, par conséquent, dépendante de la cohérence du système et d'un processus de sélection qu'aucun individu ne contrôle seul.

Le droit des marchands est inséré dans une logique qui détermine son sentier de dépendance. Une nouvelle pratique contractuelle ou une innovation technique n'est pas, en ce sens, une transgression des institutions du marché ou l'adoption d'une nouvelle règle. Elle est simplement la marque de la flexibilité des institutions qui sans rompre peuvent s'adapter aux comportements les plus innovants (FACCHINI 2003). Elle est le résultat d'une structure de

coût d'accès à l'information favorable à l'expérimentation et à la nouveauté et non la cause d'une modification des institutions.

Cela ne veut pas dire, cependant, que le droit des marchands était indépendant des autres systèmes institutionnels. Les religieux, par exemple, ont souvent souhaité réglementer les pratiques mercantiles (BERMAN 2002, p.361). L'introduction de principes du droit canon dans le droit des marchands répond aux mêmes préoccupations que la mise en œuvre d'une réglementation publique de l'usage des nouvelles techniques de l'information. La capacité légale de contracter commercialement qui fut reconnue aux anciens paysans et à la noblesse féodale (BERMAN 2002, p.372) rappelle aussi que le pouvoir politique peut limiter l'entrée et la sortie d'un groupe à l'autre, autrement dit empêcher un individu de choisir son système institutionnel. Il ne s'agit pas d'adopter une règle privée, mais d'entrer dans un groupe et de respecter ses institutions. C'est à ce niveau de l'analyse que la figure de l'entrepreneur politique nous paraît la plus pertinente. Il s'agit pour un individu de se faire reconnaître le droit par son groupe initial d'appartenir à un autre groupe soit de manière exclusive (le quitter) soit sous la forme d'une appartenance multiple. Un individu peut appartenir à la fois à l'église romaine et au groupe des marchands. Il respecte le droit des marchands et le droit canon. Il choisit aussi le système institutionnel qui prévaudra en cas de litige entre les deux groupes. L'entrepreneur politique est donc celui qui cherche à modifier les rapports qu'entretiennent les différents ordres entre-eux.

Cette explication conduit ainsi à placer la concurrence au centre de l'explication des changements des institutions organiques, car ses dernières dès qu'elles existent sont dépendantes de leur cohérence interne. Elles évoluent à l'intérieur de leur sentier de dépendance. S'il y a une parfaite liberté d'entrée et de sortie comme nous l'avons supposé dans notre explication de l'institutionnalisation d'une règle privée, il est possible de comprendre comment un système institutionnel peut disparaître. Dès qu'il n'est plus pratiqué il meurt et alimente d'autre système, car les hommes se tournent vers d'autres groupes donc d'autres institutions.

Il est possible alors de supposer que les hommes qui ont intérêt à défendre le *statu-quo* vont interdire aux autres de sortir. Ils vont construire des barrières à la sortie. C'est là qu'intervient la figure de l'entrepreneur dans la théorie des institutions organiques. Son objectif est de bloquer le processus de contagion inverse qui conduirait au délitement du groupe au sens d'HAYEK. Il peut alors lever des barrières à la sortie mais aussi empêcher que d'autres groupes se renforcent. Empêcher aux femmes et aux mineurs par exemple de contracter commercialement s'interprète comme un moyen de limiter l'extension du droit des marchands. Obliger les hommes à croire en Dieu est un moyen de limiter le délitement du droit canonique. La figure de l'entrepreneur peut donc être une cause exogène et non endogène des changements des institutions organiques.

L'entrepreneur peut effectivement vouloir changer la loi (législation) pour protéger des avantages acquis dans l'échange commercial ou modifier le droit marchand par une législation propre à un territoire. L'entrepreneur impose aux marchands des servitudes qui ne respectent pas la logique du droit des marchands (réciprocité) mais la logique législative (unilatérale). Il impose la prédominance d'une règle concrète. Il définit la hiérarchie des normes de manière arbitraire. Il peut être épaulé dans son action par les entrepreneurs idéologiques qui donnent à leurs discours publics une cohérence logique (DENZAU et NORTH 1994). L'entrepreneur idéologique prépare l'action des entrepreneurs politiques. Il invente le futur et est relayé dans son action par l'entrepreneur politique. Cette action

contrairement à l'action de l'entrepreneur sur le marché est inscrite dans un espace continu et délimité par des frontières concrètes. Elle consiste à modifier les règles du jeu à l'intérieur d'un territoire bien délimité.. Il s'agit de modifier l'ordre légal dans un espace contrôlé par un Etat (pouvoir politique) afin d'ouvrir et/ou de fermer les marchés locaux au droit des marchands. Il s'agit de rendre la législation d'un territoire compatible et/ou incompatible avec les pratiques commerciales. La capacité des ordres légaux territoriaux à coexister avec l'ordre de marché devient l'enjeu de l'action des entrepreneurs politiques.

L'objet de la seconde partie est alors de montrer dans quelle mesure les stratégies des entrepreneurs politiques dépendent de leur captivité vis-à-vis des différents ordres auxquels ils appartiennent. Il s'agit d'expliquer pourquoi l'entrepreneur politique renforce la souveraineté des individus et leur possibilité d'appartenir simultanément à plusieurs ordres à la fois ou défend la spatialité de l'Etat, autrement dit l'exclusivité de l'ordre politique sur tous les autres types d'ordre (ordre religieux, ordre de marché, etc.).

III ACTIONS TERRITORIALISEES DE L'ENTREPRENEUR POLITIQUE SUR LES INSTITUTIONS PRAGMATIQUES NATIONALES ET ECONOMIE DE MARCHE

Nous avons conclu notre première section en affirmant que l'enjeu de l'action de l'entrepreneur politique était de faire co-exister l'ordre politique qui est défini par un espace continu et délimité par des frontières concrètes et les autres ordres comme le marché. Nous souhaitons, désormais, montrer que c'est le degré de captivité des individus à l'ordre politique qui explique les décisions des entrepreneurs politiques. A cette fin, nous rappelons pourquoi le commerce peut être considéré comme une activité *territoriale* (3.1) pour ensuite soutenir que les entrepreneurs politiques sont d'autant plus incités à défendre l'ordre politique et à limiter la souveraineté individuelle qu'ils seront captifs de leur territoire (3.2).

III.1 TRANS-TERRITORIALITE DE L'ORDRE DE MARCHE ET TERRITORIALITE DE L'ACTION DE L'ENTREPRENEUR POLITIQUE

L'entrepreneur politique contrôle l'Etat qui peut être défini comme « *l'organisation d'un territoire sous un gouvernement unique* » (Hayek 1983, p.167). La notion de territoire qui n'est pas définie par HAYEK « *fait référence à une surface de terre délimitée par des frontières abstraites ou concrètes que l'individu ne peut ignorer* » (PERRIN 2001, p.235 citant PERROUX 1991, p.163). L'ordre politique est donc immédiatement délimité par des frontières concrètes qui définissent la surface de terre sur lequel s'applique la loi.

L'ordre de marché transcende ces frontières concrètes et conduit les individus à substituer à la souveraineté du peuple des citoyens la souveraineté individuelle. Ce n'est plus de l'appartenance à une communauté politique que les hommes tirent leur ressource, mais des échanges avec les étrangers. Le commerce conduit, en effet, les hommes à contracter avec des individus qui n'appartiennent pas à la même spatialité d'Etat, au même ordre politique. Il ouvre la *res publica* à l'étranger. Alors que le citoyen antique trouvait le bonheur dans le civisme parce qu'il ne pouvait guère le trouver ailleurs, le citoyen moderne parce qu'il s'est enrichi dans l'échange hors de sa communauté territoriale a vu le nombre de ses choix s'accroître et ainsi pu progressivement échapper à la logique de la communauté (FACCHINI 2002). Par le commerce l'homme moderne ne s'enrichit plus par un acte politique (redistribution) mais par les relations d'échange qu'il développe avec des individus singuliers. Les marchands entrent, pour ces raisons, naturellement dans un processus de reconnaissance des droits individuels et transcendent la fragmentation territoriale instituée par le contrôle

politique des territoires. L'ordre de marché transcende, pour cette raison, le contrôle politique acquis par chaque Etat. Ce n'est plus l'appartenance à un territoire qui donne des droits (droit délégué), mais l'acte individuel de reconnaissance mutuelle de droit d'agir. On peut, en ce sens, dire que l'ordre de marché est trans-territorial, ce qui ne veut pas dire évidemment qu'il est a-territorial, car l'action humaine est toujours située dans le temps et l'espace.

L'une des conséquences de cette trans-territorialité de l'ordre de marché est de mettre la loi produite par l'Etat en concurrence avec les institutions du marché. Il y a concurrence entre deux systèmes de reconnaissance des droits ; un système de marché qui sacralise la souveraineté individuelle et un système politique qui défend la souveraineté du peuple des citoyens. Le respect de la souveraineté individuelle donne à chaque individu le droit de choisir les institutions qui servent le mieux la réalisation de ses projets. Le respect de la souveraineté politique oblige, au contraire, les individus à respecter les règles du territoire sur lequel le contrat est conclu. Il est possible, cependant, de faire co-exister ces deux formes de souveraineté en reconnaissant que chaque individu peut être membre de la communauté politique et membre de la communauté commerçante.

Cette décision est portée par un entrepreneur politique et a une dimension territoriale. Chaque autorité territoriale accepte plus ou moins de reconnaître aux marchands le droit de se coordonner avec leur propre loi (*lex mercatoria*). L'entrepreneur politique agit sur la co-existence des deux ordres parce qu'il estime qu'il est improprement contraint (WISEMAN 1990, p.11)ⁱⁱ. Cela signifie qu'il juge que la manière dont s'articulent les deux ordres nuit à la réalisation de ses projets individuels. Il cherche en modifiant la loi à protéger l'ordre politique ou à donner à chacun la liberté d'étendre son réseau de relations inter-individuelles à l'infini. L'action de l'entrepreneur politique est donc territoriale parce qu'elle a pour ambition d'organiser la hiérarchie des normes (familiale, religieuse, marchandes, législative, etc.) à l'intérieur d'un espace délimité par des frontières concrètes. Elle a pour enjeu le co-existence des ordres.

- Elle peut défendre une conception coercitive de la hiérarchie des normes et imposer par la force la prédominance de la souveraineté du peuple des citoyens et de la loi.
- Elle peut, au contraire, protéger la souveraineté individuelle et respecter scrupuleusement le droit d'appartenir à plusieurs ordres en même temps.

L'entrepreneur politique renforce la souveraineté de l'ordre politique dès qu'il hiérarchise autoritairement les normes. Il modifie les conditions de la concurrence entre les ordres et accroît les coûts de transaction. Il modifie les conditions de la concurrence parce qu'il donne à la norme législative produite par le pouvoir politique force de loi. Il impose une stricte correspondance entre la surface du territoire nationale délimitée par ses frontières concrètes et l'ordre légal. Le pouvoir politique assure ainsi la possession de ses ressortissants, mais ne reconnaît pas la propriété des étrangers. Il fragmente territorialement le processus de reconnaissance des droits et développe un système législatif à l'intérieur des frontières dessinées par l'histoire politique de chaque groupe. En fragmentant territorialement les droits, il augmente le coût de reconnaissance des droits des étrangers et accroît les coûts de l'échange.

L'entrepreneur politique renforce, au contraire, la souveraineté individuelle lorsqu'il lui donne le droit de hiérarchiser les normes qu'il est sensé appliquer. Il oblige, alors, le pouvoir politique à accepter que les individus qui vivent dans l'espace qu'il contrôle n'obéissent pas forcément à la loi qu'il édicte. Il donne aux individus le droit de faire sécession, autrement dit de sortir (immigrer) sans changer de lieu de résidence. Un individu peut alors choisir de

consommer et de payer (impôt) un système de sécurité sociale, une armée, un tribunal, etc. proposé par d'autres pouvoirs politiques et/ou des firmes privées. Il oblige ainsi le pouvoir politique à reconnaître la légalité du processus de reconnaissance des droits à l'œuvre hors de la sphère politique. Les individus engagés dans le commerce mondial sont, par exemple, obligés de se reconnaître mutuellement des droits et de passer outre la fragmentation territoriale des lois. Le commerce développe ainsi son droit (*lex mercatoria*) hors des frontières dessinées par les communautés humaines regroupées autour des Etats. Il déterritorialise, en ce sens, le système de protection des droits de propriété par la confiance qu'il fait au processus volontaire et contractuel de reconnaissance des droits de propriété individuels (FACCHINI 2003, p.327). Le respect de la souveraineté individuelle a ainsi les mêmes conséquences que la sortie (*exit*). Il intensifie la concurrence institutionnelle, autrement dit la rivalité entre les ordres politiques.

L'enjeu de l'action de l'entrepreneur politique est donc territorial (situé sur un espace délimité par des frontières politiques concrètes). Il s'agit de savoir comment la communauté politique *via* l'action des entrepreneurs politiques gère la concurrence des ordres (comme le marché et la religion) qui transcendent sa spatialité.

III.2 ACTION DE L'ENTREPRENEUR POLITIQUE ET CAPTIVITE

Nous avançons l'hypothèse que l'entrepreneur politique, soumis à une logique de vote majoritaire, privilégie la souveraineté de l'ordre politique lorsqu'il juge que les individus d'où il tire sa légitimité (élection) sont majoritairement captifs de l'ordre politique. Un individu est captif si les coûts de sortie sont prohibitifs. Les coûts d'opportunités de la sortie de l'ordre de marché sont évalués par chaque individu. Il est possible, par exemple, de supposer qu'un individu dont les revenus et la valeur du patrimoine (mobilier et immobilier) sont totalement indépendants des échanges commerciaux et qui juge inopportun de développer de tels échanges avec l'étranger n'est pas captif de l'ordre de marché. Il est captif, en revanche, de ce qui donne sa valeur à son patrimoine, des opportunités de profit qu'il perçoit à rester dans son groupe d'appartenance et de l'autorité qui lui verse ses revenus. *A contrario* un individu peut être totalement dépendant des échanges commerciaux avec les étrangers. Il est captif de l'ordre de marché parce qu'il en tire ses revenus, voit la valeur de son patrimoine varier en fonction de la loi de l'offre et de la demande et ne perçoit pas d'opportunités de profit suffisantes hors de cet ordre. L'individu captif de l'ordre politique est captif d'un territoire délimité par une frontière concrète et dessiné par l'histoire politique de chaque groupe (guerre). L'individu captif de l'ordre de marché est, au contraire, captif d'un ordre *trans-territorial*.

La trans-territorialité des échanges commerciaux ne permet pas, cependant, aux individus de se libérer totalement des ordres territoriaux. Une firme, un échange, et un capital foncier ou immobilier sont toujours localisés. Un individu appartenant à l'ordre de marché est donc toujours captif à un degré ou à un autre des autorités politiques qui contrôlent les territoires sur lesquels il opère.

La *trans-territorialité* de l'ordre de marché ne le rend pas, pour cette raison, indépendant de la spatialité des Etats. Les individus qui choisissent de respecter le droit des marchés (*lex mercatoria*) sont aussi tenus d'appartenir à un ordre politique. C'est la nécessité d'être situé sur un territoire qui les rend ainsi captif de l'ordre politique. Ils peuvent accroître leur indépendance *vis-à-vis* de la logique territoriale par le vote par les pieds (défection) en mettant les territoires en concurrence mais restent captifs à un degré ou à un autre des

décisions politiques. Cette captivité est d'autant plus forte que chaque individu apprend à agir dans un environnement institutionnel qui pense pour lui. La sortie (vote par les pieds) suscite le plus souvent l'apprentissage d'une nouvelle langue, d'un nouveau droit, d'une nouvelle culture, d'une nouvelle géographie, etc. Il impose un coût d'apprentissage parce qu'il conduit l'individu à vivre dans un environnement institutionnel qui ne pense pas comme son environnement d'origine.

La raison de cette différence s'explique par le fait que les institutions encodent de l'information (SCHOTTER) et véhiculent de la connaissance tacite (HAYEK). Elles sont pour cette raison à l'origine de schèmes de représentation qui fondent le travail de compréhension de chaque individu. La sortie immerge l'individu dans un système institutionnel qui lui est étranger et qu'il doit apprendre à connaître et à utiliser. Il doit apprendre à penser (DOUGLASS 2004) avec les institutions du territoire sur lequel il décide d'habiter. La *trans-territorialité* de l'ordre de marché ne limite donc que très partiellement la captivité des individus *vis-à-vis* du pouvoir politique, car les individus sont tenus de se localiser sur un territoire (nécessaire) et ont un coût de sortie d'autant plus élevés qu'ils ont appris à penser à l'intérieur d'institutions caractéristiques de la spatialité d'un Etat.

C'est d'ailleurs parce que les individus sont toujours plus ou moins captifs de la spatialité des Etats qu'ils ne choisissent pas systématiquement le vote par les pieds et exprime par la clameur le fait qu'ils estiment être improprement contraints. Il est possible alors de distinguer deux familles d'individu : 1) ceux qui jugent qu'ils ont intérêt à échanger avec les étrangers et 2) ceux qui au contraire considèrent que l'ouverture des économies nationales est un facteur de baisse de leur pouvoir d'achat, de dépréciation de leur patrimoine et de modification de leur environnement institutionnel. Les individus les plus captifs des échanges avec l'étranger vont exiger de l'entrepreneur politique une plus grande souveraineté individuelle alors que c'est l'inverse pour les individus plutôt captifs de l'ordre politique. Tous les individus sont donc captifs d'un territoire, mais à des degrés divers.

Le degré de captivité dépend de plusieurs facteurs : des facteurs affectifs, patrimoniaux, salariaux et géographiques.

- Il y a la captivité affective. Les individus ayant un important réseau de relations sociales sont moins enclins à voter avec les pieds que les autres. Ces relations sociales peuvent aller de la relation maritale, à la relation parentale en passant par les relations amicales ou professionnelles. L'ensemble de ces relations véhicule des connaissances tacites qui réduisent les coûts de l'échange et facilitent la coordination. Il est possible sur cette base de faire quelques prédictions de principe. Les individus mariés avec des enfants et/ou ayant un fort réseau d'amitiés seront plus probablement intéressés par les questions politiques que les célibataires isolés (marginaux).
- Il y a la captivité patrimoniale. Les individus ayant un patrimoine immobilier important sont plus intéressés par le développement de la localité sur lequel se trouve ce patrimoine que les individus qui n'ont hérité d'aucun bien. Les individus propriétaires de biens fonciers (terre) et immobiliers sont, pour cette raison, incités à agir en politique et à demander une politique de développement local relativement plus développée que les individus qui n'ont aucun droit de propriété. Cette deuxième prédiction de principe nous conduit à une troisième. Il est probable, en effet, que l'engagement politique au niveau local (communal notamment) soit très dépendant du montant du patrimoine foncier possédé par l'individu. La défense de la valeur du patrimoine foncier devient, dans cette perspective, l'un des objectifs majeurs de l'action politique. Les politiques publiques de développement local ont alors pour

mission de soutenir l'activité économique pour garantir la valeur du patrimoine (prix des immeubles, prix de la terre, montant des loyers, etc.).

- Il y a la captivité salariale. Les individus recevant leur salaire d'une administration publique sont plus intéressés par les décisions politiques que ceux dont les salaires dépendent des échanges avec l'étranger. Cela nous conduit à prédire que l'intérêt pour les décisions politiques est probablement d'autant plus faible que les économies sont ouvertes, autrement dit que les individus sont captifs de l'ordre de marché et relativement plus indépendant des subsides et des salaires versés par les gouvernements politiques aux habitants de leur territoire.
- Il y a la captivité géographique. Les individus les plus proches des frontières concrètes des Etats peuvent profiter à moindre coût des différences institutionnelles. Ils ont plus facilement des liens affectifs qui s'étendent aux différentes spatialités des Etats. Ils ont des coûts d'information inférieurs aux individus qui résident dans les zones les plus éloignées des frontières. Leurs coûts d'apprentissage sont moins importants parce qu'ils pensent déjà un peu avec les institutions du pays frontalier. Leurs coûts d'information sont moindres parce qu'ils possèdent une connaissance plus importante des lois fiscales, des lois sociales, du droit du travail, des conditions d'embauche (salaire), etc.. La proximité géographique les conduit, de plus, à pouvoir investir assez facilement sur les deux territoires. Les frontaliers sont pour toutes ces raisons moins captifs de l'ordre politique que les non frontaliers. Ils devraient être moins intéressés par les décisions politiques des entrepreneurs politiques puisqu'ils peuvent bénéficier à moindres coûts des avantages des différents ordres politiques.

On peut inférer de ces différents types de captivité que l'entrepreneur politique peut jouer sur le degré de captivité des acteurs afin de renforcer son rôle dans la réalisation des conditions de succès des plans individuels, car plus les individus sont captifs de leur territoire moins ils défendent la souveraineté individuelle. L'entrepreneur politique comprend cependant qu'il est contraint par deux forces qui jouent en sens contraire. Il a, tout d'abord, intérêt à contraindre les échanges avec l'étranger afin d'éviter la fuite des hommes et des capitaux et défendre les intérêts des individus les plus captifs de sa spatialité. Il comprend aussi qu'il ne peut pas être trop contraignant, car les individus les plus captifs de l'ordre du marché sont aussi créateurs de richesses. Il peut craindre de ce fait deux conséquences des contraintes sur l'échange avec l'étranger. La première est une baisse du nombre des échanges sur son territoire, car le commerce avec l'étranger crée des débouchés pour les agents économiques de son territoire. Il est pour cette raison un facteur de spécialisation et de gains de productivité. La seconde est la menace de sortie des individus les plus captifs de l'ordre de marché. Cette menace est d'autant plus crédible qu'ils ont peu développé leurs réseaux (affectif), qu'ils possèdent des capitaux mobiles et qu'il tire leur revenu des échanges avec l'étranger. Contrôler l'immigration (sortie) et/ou instituer un contrôle des changes ne ferait qu'accroître le sentiment des individus captifs de l'ordre de marché qu'ils sont improprement contraints. Ils susciteraient alors une demande de souveraineté individuelle qui serait relayé par un entrepreneur politique dont le rôle est de découvrir les préférences politiques des citoyens. Les échanges politiques vont donc d'autant plus favoriser la liberté antique (distribution politique des droits) au détriment de la souveraineté individuelle que les individus sont captifs de leur territoire. On peut alors proposer une ultime prédiction de principe. Il est probable que les ordres politiques (pays) où la propriété sur le sol et les immeubles est diffuse, où le secteur public emploie une très grande partie de la population, où les taux de fécondité par femme et le nombre de mariage est le plus élevé sont ceux où la souveraineté individuelle est la moins respectée.

III.3 NON-RESPECTT DE LA SOUVERAINETE INDIVIDUELLE EN AGRICULTURE ET CAPTIVITE

L'ensemble de ces prédictions de principe issus de notre raisonnement peut faire l'objet d'un travail empirique. L'action des entrepreneurs politiques en agriculture et le succès de leur activité législative contre la liberté d'échanger avec les étrangers est un exemple probant de la captivité induite par la transmission d'un patrimoine économique et culturel.

La théorie de captivité soutient que les conditions matérielles de la production affectent l'action collective. La captivité *vis-à-vis* de son territoire rend plus enclin, tout d'abord, à agir collectivement (*Voice*). Les individus qui possèdent un important patrimoine économique (terre, capital immobilier, culturel, etc.) seront plus intéressés par l'action politique que les autres parce qu'ils auront plus à perdre. La structure économique de l'agriculture favorise l'action politique parce qu'elle rend l'agriculteur captif de son territoire. Les agriculteurs doivent continuellement introduire de nouvelles techniques pour maintenir l'attractivité économique de leur activité. Leur capital étant immobile (la terre, la ferme) ils sont obligés de valoriser leur patrimoine sur place. Ils sont, pour cette raison, plus captifs des décisions des hommes politiques que les autres détenteurs de capitaux qui peuvent plus facilement voter avec leur pied. Ils sont alors conduits à plus utiliser la clameur (*voice*) que la sortie (*exit*) (SENIOR-NELLO 1984, p.269). La faible attractivité de leur activité (faible profit) et l'immobilité de leur capital font que les agriculteurs s'investissent plus facilement dans l'activité politique que dans la recherche de profits sur les marchés libres. Cette recherche les conduirait à abandonner l'activité agricole et à perdre une grande partie de leur statut social (lié au patrimoine, à l'histoire familiale, etc.). L'immobilité du capital foncier et la spatialité des réseaux affectifs expliquent la captivité des agriculteurs et leur engagement dans l'action politique. Elles encouragent les agriculteurs à préférer la protection au libre échange. Le succès de leur demande politique les rend alors encore plus captif de leur territoire parce qu'elle ajoute à la captivité affective et patrimoniale une captivité salariale. Le montant des transferts publics devenant progressivement la composante la plus importante de leur revenu. Le secteur agricole devient ainsi captif de l'ordre politique et redécouvre la logique redistributive de la *res publica*.

IV CONCLUSION

La théorie autrichienne des institutions peut donc développer une analyse assez profonde de la concurrence institutionnelle si elle articule sans se renier la figure de l'entrepreneur politique au territoire politique pour compléter son étude de la concurrence entre les systèmes institutionnels. Elle est conduite notamment à mieux comprendre pourquoi l'espace territorial national ne recouvre pas forcément l'espace institutionnel c'est-à-dire l'espace dans lequel les individus estiment qu'ils peuvent avoir confiance. L'entrepreneur politique joue un rôle lorsqu'il fait accepter par un groupe localisé dans un espace concret la possibilité d'appartenir à un autre groupe.

La territorialité de l'action de l'entrepreneur politique a, de plus, permis de proposer une explication du niveau de respect de la souveraineté individuelle. La théorie de la captivité permet, en effet, de proposer une explication originale des niveaux de participation à la vie politique, mais aussi de l'orientation de la demande politique. Elle appelle, désormais, un travail empirique plus conséquent qui dépasserait notre illustration par le secteur agricole et un approfondissement théorique. Ce dernier passerait à la fois par une confrontation à la théorie du vote par les pieds et par l'apport des travaux de géographes sur l'espace vécu.

BIBLIOGRAPHIE

- BERMAN H.J. (2002) *Droit et révolution*, Librairie de l'Université d'Aix en Provence, Editeur.
- BENSON B. (1989) "The Spontaneous Evolution of Commercial Law", *Southern Economic Journal*, vol.55, pp.644-661.
- BOUDON R. (1985), *la place du désordre*, coll. Sociologies, PUF, Paris.
- BUCHANAN J. (1989), « Hayek et les forces de l'histoire », *Journal des économistes et des études humaines*, vol.1, pp.181-184.
- CAMPBELL N.D.(1999), "Political Entrepreneurs and the Transfer Demanding Process: Homesteading the Unassigned District", *Review of Austrian Economics*, 12, pp.201-225.
- CHAUMONT-CHANCELIER F. (1999), *Action humaine et évolution culturelle : vers un entrepreneur en institution*, Aix en Provence, Thèse de Doctorat de l'université d'Aix Marseille 3.
- COASE R. R. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, (N.S.), 4, pp.386-405.
- COLOMBATTO E. (2002), "Is There an Austrian Approach to Transition", *Review of Austrian Economic*, vol.15, number 1, pp.61-74.
- DENZAU .A.T. and NORTH D.C.(1994), "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions", *Kyklos*, vol.47, fasc.1, pp.3-31.
- DILORENZO T.J. (1986), « Competition and Political Entrepreneurship : Austrian insights into Public Choice Theory », *Review of Austrian Economic*, pp.59-71.
- DOUGLAS M. (2004), *Comment pensent les institutions suivi de connaissance de soi et il n'y a pas de don gratuit*, La découverte, Poche, Sciences humaines et sociales 175, Paris, traduction française de *How institutions Think*, Syracuse University Press, New York, 1986.
- FACCHINI F. (2002), « Complex Individualism and the Legitimacy of Absolute Property Right », *European Journal of Law and Economics*, vol.10, n°1 Januray.
- FACCHINI F. (2003) "Flexibilité institutionnelle et développement économique", XIX ème journées du développement, 2-3 et 4 juin 2003, Paris, Association Tiers-Monde, GEMDEV.
- FACCHINI F. (2003b) "Globalisation et politiques de cooperation internationaux", in Guillemain H., Jorda H. et Pouchol M. (ed.) *La démocratie et le marché. Economie et démocratie volume II*, L'Harmattan, coll. Economie et innovation, série Krisis, Innoval, Paris.

- FRANCOIS A. (2003), « The Political Entrepreneur and Coordination of the Political Process : A Market Process Perspective of the Political Market », *The Review of Austrian Economics*, 16: 2/3, pp.153-168.
- GARELLO J. (1999), “Hayek’s Unconventionalism”, *Journal des économistes et des études humaines*, vol. IX, numéro 4, décembre, pp.513-527.
- GARELLO J. (2001), « main invisible », dans *Dictionnaires des sciences économiques*, dirigé par Jessua C., Labrousse C., Vitry D. et Gaumont D. (ed.), PUF, Paris.
- HALLER M. (2000), “Expliquer l’existence d’une institution par la main invisible Menger et après”, dans J.P. Cometti et Mulligan K. (ed.), *La philosophie autrichienne de Bolzano à Musil. Histoire et Actualité*, Librairie Philosophique, J. Vrin, Paris.
- HARPER D. (1996), *Entrepreneurship and the Market Process. An Enquiry into the growth of Knowledge*, New York, Routledge.
- HAYEK F. (1952), *The Counter-Revolution in Science*. Glencoe, III.: Free Press.
- HAYEK F. (1967), *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Routledge and Kegan, London.
- HAYEK F. (1994)
- HAYEK F. (1983)
- HOLCOMBE R.G. (2002), “Political Entrepreneurship and the Democratic Allocation of Economic Ressources”, *The Review of Austrian Economics*, vol.15, 2/3, pp.143-159.
- LE BAS (2003), “Institutions et evolution”, Présentation, *Economie Appliquée, an international journal of economic analysis*, Tome LVI, n°3, septembre, pp.7-12.
- LOPEZ E.J.(2002), “The Legislator as Policial Entrepreneur. Investment in Political Capital”, *The Review of Austrian Economics*, 15, 2/3, pp.211-228.
- NORTH D.C.(1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH D.C.(1992), *Transaction Costs, Institutions and Economic Performance*. San Francisco, CA: An International Center for Economic Growth Publication.
- PARISI F. (1995), « Toward a Theory of Spontaneous Law », *Constitutional Political Economy*, vol.6, pp.211-231.
- PERRIN P.P. (2003), « Entrepreneur et évolution des ordres institutionnels territorialisés : vers une théorie de la convergence/divergence institutionnelles des territoires », XXXIX ème colloque de l’ASRDLE, Lyon, 1-3 septembre 2003.
- PERRIN P. (2001), « Un apport autrichien à la théorie du territoire », *Revue d’économie régionale et urbaine*, n°2, pp.229-248.
- SENIOR-NELLO S. (1984), « An Application of Public Choice Theory of the Question of the CAP Reform », *European Review of Agricultural Economy*, 11, pp.261-283.
- ROSANVALLON P.(1990), *L’Etat en France de 1789 à nos jours*, éditions du seuil, Histoire, Points.
- VANBERG V. (2000), « Globalization, Democracy, and Citoyens, Sovereignty : Can Competition Among Governments Enhance Democracy », *Constitutional Political Economy*, 11, pp.87-112.
- VANBERG (1994), *rules and choice in economics*, Routledge, London and New York.
- VAUGHN K. (1999), « Hayek’s Theory of the Market Order as an Instance of the the Theory of Complex, Adaptive Systems », *Journal des économistes et des études humaines*, vol.IX, numéro 2/3, juin/septembre, pp.241-256.
- WOHLGEMUTH M. (2000), « Political Entrepreneurship and bidding for political Monopoly”, *Journal of Evolutionary Economics*, vol.10, pp.273-295.
- WISEMAN J. (1990), « Principles of Political Economy : An outline Proposal, Illustrated by Application to Fiscal Federalism », *Constitutional Political Economy*, vol.1, n°1.

YU T.F.(2001), “An Entrepreneurial Perspective of Institutional Change”, *Constitutional Political Economy*, 12, pp.217-236.

RESUME

Cette intervention a deux objectifs. Le premier est de montrer pourquoi la théorie autrichienne des institutions organiques n'a pas besoin de la figure de l'entrepreneur en institution pour expliquer le changement.. Le deuxième est de montrer les conséquences de la territorialité de l'ordre politique sur les décisions de l'entrepreneur politique. Une première section rappelle que les institutions du marché sont des institutions organiques (Menger, Hayek) nées des pratiques commerciales. Elles sont en ce sens le résultat des actions des entrepreneurs politiques, mais pas de leurs intentions. L'entrepreneur n'est donc jamais un faiseur d'institutions organiques. Il peut seulement être faiseur d'institutions pragmatiques. Cela signifie qu'il ne peut que faire pression sur l'autorité politique qui contrôle son groupe territorial pour modifier les institutions pragmatiques qui président à l'échange. Une deuxième section explique les décisions des entrepreneurs politiques par la captivité des individus à la spatialité de leur Etat.

NOTES

ⁱ On peut noter cependant chez J. GARELLO (1999) une tentative ou du moins une tendance à vouloir finaliser l'évolution institutionnelle autour de la découverte des droits naturels, autrement dit d'une META-ETHIQUE.

ⁱⁱ Toute règle est coercitive par nature. Suivre une règle est en ce sens toujours une contrainte. J'accepte de suivre une règle tant que j'estime que l'absence de règles a un coût d'opportunité plus important que la contrainte qu'elle provoque. Dans ce cas je ne suis pas improprement contraint.