



# INNOVATION, MOBILITÉ DU TRAVAIL ET CROISSANCE DANS LA TRANSITION

GÉRARD DUCHÊNE \*

PHILIPPE RUSIN \*\*

GÉOMINA TURLEA \*\*\*

La privatisation est habituellement considérée à la fois comme un élément consubstantiel de la transition et comme le principal facteur de croissance de ces pays. Ainsi, Aghion et Blanchard (1994) conceptualisent la transition en distinguant un secteur « ancien » (les grandes entreprises d'État du système socialiste, postulées peu productives) et un secteur « moderne » des entreprises privatisées (par nature rentables et plus productives). La réallocation graduelle des ressources en travail du premier au second secteur, tout en accomplissant la transition d'un système à propriété majoritairement publique à un système à propriété privée, constitue le moteur de la croissance. Bien entendu, dans un tel contexte, la rapidité de la privatisation accélère la croissance.

Un tel schéma de réallocation de la main-d'œuvre, compte tenu de la productivité relative postulée pour les secteurs ancien et moderne, devrait conduire à la croissance dès le premier jour de la transition. Ceci ne correspond pas à l'observation. La forme en U typique de la « récession transitionnelle » suivie d'une reprise de la croissance est alors expliquée par Aghion et Blanchard au moyen d'un coût d'ajustement : c'est le chômage de transition, considéré comme un passage obligé des ressources en travail entre les deux secteurs. Si le passage par le chômage est un préalable à la migration intersectorielle, alors il est clair que plus la vitesse de la transition est élevée, plus la dépression transitionnelle sera profonde et plus le redémarrage sera rapide et se fera à taux de croissance élevé. Ce modèle a été testé de façon satisfaisante par Hernandez-Cata (1997) sur des données empilées d'une vingtaine de pays en transition

\* Université Paris 12 et ROSES, Maison des Sciences Économiques (duchene@univ-paris1.fr).

\*\* ROSES, Maison des Sciences Économiques (rusin@univ-paris1.fr).

\*\*\* Institut de l'Économie Mondiale, Bucarest et ROSES, Maison des Sciences Économiques (turlea@fx.ro).



sur six années. Une transition plus rapide fait sortir du secteur ancien un flux plus important de travailleurs qui vont, avant d'alimenter le secteur moderne et d'augmenter la production, rester sans emploi et engendrer une baisse de production temporaire.

En fait, des études sur le marché du travail des PECO ont fait apparaître que les changements d'emplois s'effectuaient majoritairement sans recours au chômage mais plutôt par des passages directs d'un emploi à un autre emploi, et que le chômage constituait plutôt une « masse stagnante » (Boeri, 1994 et 1997) dont le volume avait d'ailleurs tendance à augmenter. L'importance de ces recrutements directs affaiblit l'hypothèse d'un coût d'ajustement comme explication privilégiée de la baisse du PIB dans les premières années de la transition<sup>1</sup>. Par ailleurs, le début de la transition est marqué par une divergence importante entre la forte baisse de la production et une réduction beaucoup plus faible de l'emploi dans le secteur dit ancien. Après la reprise de la croissance (dans les pays où elle prend place), l'emploi continue à baisser au même rythme qu'avant.

Cette remise en cause par l'observation de la vision théorique de la transition concerne également la nature des secteurs concernés par la réallocation de la main-d'œuvre : plutôt qu'une réallocation entre secteurs d'État et privatisé, le fait stylisé majeur de la transition est le développement spectaculaire de l'emploi dans les services, particulièrement sous la forme d'entreprises individuelles ou familiales employant peu ou pas de salariés - que l'on désignera dans la suite de ce texte par le terme « micro-entreprises » -, et l'effondrement de l'emploi industriel salarié, concentré dans de grandes unités de production qu'elles soient d'État ou privatisées.

Paradoxalement, c'est la privatisation qui a capté l'attention des économistes, au détriment du mouvement de création d'entreprises privées nouvelles. Ce mouvement est pourtant au centre de trois débats importants. Tout d'abord, celui, déjà évoqué ci-dessus, qui concerne les relations production-emploi, la nature du chômage et l'explication de la divergence entre PECO et CEI : si le chômage est principalement de longue durée, alors avec quelles ressources vivent les chômeurs dans des pays où les prestations sociales sont notoirement insuffisantes ? Ne développent-ils pas une activité individuelle, et à quel degré peut-on réellement distinguer le statut de chômage des activités à très faible productivité ? Par ailleurs, Murrell (1992), précédé par Kornai (1990), avait très tôt posé le problème des rôles respectifs de la privatisation et de la création d'entreprises dans la reprise de la croissance, en insistant sur le rôle primordial que joue la seconde et sur le caractère souvent fictif de la première. Enfin, de nombreux travaux (bien résumés par Maurel, 2000) portent sur le secteur informel, sa dimension mais surtout sa



nature : est-ce la caractéristique d'« activité de survie » qui prévaut ou celle de secteurs innovateurs et en croissance ? Il semble bien comme le montre Najman (2000) sur le cas de la Russie qu'il existe deux modalités du recours au secteur informel : d'un côté les lopins agricoles individuels représentent typiquement une activité de survie ou d'appoint, de l'autre côté la plupart des petites activités de service urbaines sont des activités souvent innovantes qui ont d'ailleurs tendance à se formaliser dans des entreprises enregistrées à partir d'un certain stade de développement.

Tous ces débats pointent l'importance des petites firmes dans la transformation des pays de l'Est, tant du point de vue du retour à la croissance que de celui des transformations du marché du travail. Mais ces petites firmes revêtent visiblement deux formes bien différentes qui vont de l'activité de survie traditionnelle à la *start-up* dynamique. La présente contribution vise dans un premier temps à analyser ces formes que peut prendre la petite firme dans les économies en transition, ce qui conduit à mettre en évidence le rôle du différentiel de revenu entre entreprise individuelle et salariat dans le processus de transition. Dans un second temps, elle présente les éléments empiriques qui permettent de prendre la mesure réelle des processus évoqués et de valider les conclusions qui auront été avancées en comparant deux cas opposés de transition, la Pologne et la Roumanie.

### *FORMES DE L'ENTREPRISE PRIVÉE DANS LES ÉCONOMIES EN TRANSITION*

La transition ouvre une triple transformation structurelle, recouvrant approximativement les trois grands secteurs industriel, agricole et des services. D'un côté, l'industrie héritée du système communiste se caractérise, en particulier après le choc énergétique qu'elle subit dès la disparition du CAEM, par des sureffectifs extrêmement importants (un « chômage caché », déjà diagnostiqué dans le système communiste lui-même), qui ménagent des possibilités de réorganisation internes aux firmes et d'accroissement de productivité, ne serait-ce que par le développement des licenciements. D'un autre côté, le sous-développement initial du secteur des services - également hérité du système communiste - alimente des possibilités multiples de création d'entreprises (pour offrir de nouveaux services) qui ne demandent qu'un capital de départ extrêmement faible : ces entreprises constituent en quelque sorte les *start-up* de la transition. Enfin, les activités traditionnelles de survie - en particulier dans l'agriculture - qui avaient lentement régressé tout au long de la période communiste, sans pour autant disparaître, offrent un troisième champ d'application à un type spécifique d'entreprise (évidemment non-innovante) dont le besoin réapparaît du fait des mécanismes d'exclusion engendrés par le passage au marché.



Industrie et services présentent dans la transition des différences notables du point de vue de leur processus d'innovation. Pour reprendre les fameuses distinctions établies par Schumpeter (1935, p. 95), on peut dire que l'industrie pratique surtout de l'innovation organisationnelle, alors que les services pratiquent principalement de l'innovation de produit. L'idée est ici que la transition est caractérisée par la « facilité de l'innovation » et donc par une innovation forte, cette innovation n'étant pas liée à des « découvertes » ou au développement de la R&D.

La distinction entre industrie et services ne repose pas sur une différence de productivité postulée, mais sur une analyse des caractéristiques de ces secteurs. De ce point de vue, nous proposons à titre d'hypothèse de fonder cette distinction sur trois différences majeures : 1) si l'on en juge par les taux d'entrée et de sortie de chacun des deux secteurs, les services innovent plus que l'industrie ; 2) compte tenu de leur différenciation très élevée et de la protection naturelle dont ils disposent, les services ont un degré de monopole sur leur clientèle plus élevé que l'industrie ; 3) l'industrie repose sur des entreprises employant une main-d'œuvre salariée, alors que les services reposent majoritairement sur des firmes individuelles ou familiales où la fonction d'entrepreneur se confond avec celle de travailleur. Cette distinction conceptuelle entre salariat industriel et services fournis par des entrepreneurs nous conduit à distinguer deux modes d'innovation dans la transition.

### *L'innovation dans les services*

Les micro-entreprises qui produisent des services sont considérées ici comme des unités de production qui vendent une unité d'un service donné à un prix  $P$  qui s'établit sur le marché. Gadrey (1996) montre que les services ont comme caractéristique particulière d'être « co-produits » par leur prestataire et leur bénéficiaire, ce qui fait de chaque prestation de service un produit spécifique et donc « nouveau ». Si l'on admet que tous les services sont différents les uns des autres, cela signifie que chaque micro-entreprise dispose d'un monopole sur sa clientèle et que le prix  $P$  sera en conséquence un prix de monopole. Nous reviendrons plus bas sur la détermination du prix. Supposons pour le moment que, pour une micro-entreprise donnée, ce prix soit établi.

Le monopole de la micro-entreprise sur sa clientèle n'est pas définitivement acquis. À tout moment, une nouvelle micro-entreprise peut s'établir sur le même créneau que la précédente et peut conquérir la clientèle de la première. Le schéma de concurrence qui est proposé pour rendre compte de l'innovation dans les services est donc proche du modèle de destruction créatrice de Schumpeter, c'est-à-dire que



chaque micro-entreprise dispose d'un monopole sur sa clientèle tant que n'apparaît pas une nouvelle micro-entreprise innovante qui la remplace alors entièrement. Ceci n'implique nullement que le nombre de micro-entreprises reste le même : de nouveaux services peuvent apparaître sur des niches restées inoccupées et y établir un nouveau monopole. Le niveau auquel se fixe le nombre de micro-entreprises à une date donnée dépend du rythme d'éviction des entreprises « dépassées » d'une part, et d'autre part de la création de nouvelles entreprises qui s'installent sur de nouveaux créneaux inoccupés. Par exemple, cette création d'entreprises nouvelles pourrait dépendre du revenu qu'elles procurent - c'est-à-dire du prix  $P$  auquel sont vendus les services - comparé au salaire  $W$  procuré par un emploi salarié ; un accroissement net du nombre de micro-entreprises serait ainsi observé jusqu'à ce que les revenus procurés par une micro-entreprise s'égalisent aux revenus salariaux.

En ce qui concerne le rythme d'innovation, le cadre d'analyse que nous suggérons pour les micro-entreprises innovantes s'inspire de celui des « laboratoires » dans les analyses classiques de la R&D et les modèles de course au brevet<sup>2</sup>. L'idée est que l'innovation dans les services est une variable aléatoire qui suit un processus de Poisson de paramètre  $\theta$ . Ceci signifie que la probabilité pour une micro-entreprise de voir arriver avant la date  $t$  un concurrent qui conquiert sa clientèle est de la forme  $1 - e^{-\theta t}$ , ce qui signifie qu'à la date de création ( $t = 0$ ), la probabilité de « décès » par apparition d'un concurrent est nulle (probabilité = 0), puis qu'au fur et à mesure que le temps passe, cette probabilité augmente pour tendre vers 1 quand  $t$  devient grand. Dans cette expression, plus  $\theta$  est élevé, plus la probabilité de survie décroît rapidement.

Il est aisé de calculer la durée de vie moyenne d'une micro-entreprise dans ces conditions : l'expression  $1 - e^{-\theta t}$  représente la fonction de répartition de la variable considérée, on peut en déduire par dérivation la fonction de densité ( $\theta e^{-\theta t}$ ) qui représente à chaque instant la probabilité que l'entreprise existe et, de là, la durée de vie moyenne d'une firme est l'espérance mathématique de cette variable ( $1/\theta$ ). La durée de vie moyenne d'une micro-entreprise est donc  $1/\theta$  et  $\theta$  représente alors le « taux d'innovation » dans l'activité considérée. Plus  $\theta$  est élevé, plus l'activité connaît des innovations fréquentes, et plus la durée de vie moyenne des firmes opérant dans ces activités est courte.

### *L'innovation organisationnelle*

À première vue, l'innovation organisationnelle des firmes en transition consiste à détecter des sureffectifs donnés et à les licencier progressivement, comme nous l'avons suggéré plus haut. En réalité, les sureffectifs ne sont pas un stock donné, ils dépendent du comportement des managers et des salariés.



Ainsi, on peut introduire pour les salariés à la fois une possibilité de ne pas fournir l'effort correspondant au salaire versé et une probabilité d'être détecté dans ce cas par le management et de retomber dans le statut de chômage (Shapiro et Stiglitz, 1984) ; cette caractéristique du marché du travail permet la détermination du salaire d'efficience à l'équilibre, défini lui-même par l'égalisation des valeurs des situations d'un salarié fournissant l'effort de travail requis et d'un salarié ne fournissant pas cet effort. Cette théorie correspond précisément au phénomène de l'innovation organisationnelle et à l'éviction des sureffectifs des firmes industrielles dans les pays en transition.

En raisonnant plus avant, et en considérant que fournir l'effort ou ne pas fournir l'effort est un choix des salariés qui dépend du comportement des managers, la notion de sureffectif devient endogène : une entreprise qui ne détecte pas ses sureffectifs risque d'en avoir beaucoup plus que celle qui les détecte. Ceci permet de préciser la notion d'innovation organisationnelle : plus que l'élimination mécanique d'un stock donné de « chômeurs déguisés », il s'agit pour les firmes d'acquiescer les capacités managériales qui vont les conduire soit à licencier, soit à augmenter la production (ce qui suppose une adaptation au marché beaucoup plus profonde) selon la réponse comportementale des salariés. De même, l'amélioration des capacités managériales joue sur une meilleure sélection des embauches, de telle sorte que nous supposons que les nouveaux travailleurs embauchés sont des travailleurs effectifs.

Duchêne et Rusin (2001) fournissent une analyse du mécanisme précédent, en introduisant la valeur du statut de salarié dans un contexte de détection des salariés qui choisissent de ne pas fournir l'effort demandé. Pour le moment, nous désignerons par  $\lambda$  le taux de licenciement des salariés suivi de chômage. Le paramètre  $\lambda$  peut être considéré comme le taux d'innovation organisationnel, dans la mesure où il détermine le rythme d'éviction des salariés en sureffectifs vers le chômage.

#### *L'entreprise traditionnelle : activité informelle ou chômage*

Les processus d'innovation qui viennent d'être décrits engendrent des flux de personnes privées d'emploi, qui vont en règle générale en rechercher un autre. L'analyse classique, adaptée aux économies de marché développées, conduirait alors à introduire la catégorie « chômage » pour représenter l'ensemble des ménages concernés par cette modalité. C'est même sur la notion de chômage d'ajustement - et du coût qu'il implique en termes budgétaires - que Aghion et Blanchard fondent leur analyse de la récession transitionnelle. On peut néanmoins mettre en doute la pertinence de la notion de chômage dans les économies en transition, du fait que le chômage n'est pratiquement pas



indemnisé, et que les ressources qui permettraient à un ménage de se consacrer à la recherche d'un nouvel emploi sans percevoir de revenu d'activité sont très limitées.

De fait, les enquêtes ménages qui ont pu être réalisées dans des pays en transition (Najman, 2000 ; Duchêne, 1999) font apparaître (a) que le nombre de personnes qui se déclarent chômeurs est réduit et (b) que la plupart de ceux qui se déclarent chômeurs reconnaissent avoir simultanément une activité « informelle ». Quand on pousse l'enquête en direction de la nature de cette activité, il apparaît qu'elle est en général de nature agricole, plus concrètement un travail sur le lopin individuel destiné principalement à l'autoconsommation. Une telle activité n'est spécifique de la transition que parce qu'elle était déjà très répandue du temps des régimes communistes. Ceux-ci ont en effet, malgré (ou peut-être à cause de) la nationalisation complète des terres, été obligés de laisser en jouissance à un très grand nombre de ménages un minuscule lopin de terre destiné à assurer leur survie alimentaire. En Pologne, seul pays communiste où la terre n'a pas été nationalisée, les exploitations agricoles - extrêmement nombreuses au début des années 1950 - n'ont connu aucune concentration et sont restées de si petite taille (en moyenne 3 hectares) qu'elles peuvent être assimilées aux lopins qui ont été laissés aux ménages dans les autres pays.

Il est naturel que dans de telles conditions les salariés évincés de leur entreprise - qu'ils soient officiellement enregistrés comme chômeurs (avec des indemnités dérisoires) ou qu'ils conservent officiellement leur emploi sans être payés (accumulation d'arriérés), ou encore qu'ils passent officiellement au statut d'inactif - cherchent à revenir à l'activité traditionnelle de survie permise par le système des lopins individuels, cette activité étant accessible à tous. Inversement, la plus grande partie de la population active rurale agricole peut être considérée comme un substitut du chômage de longue durée.

On est donc conduit à considérer qu'il existe deux types d'entreprises individuelles dans les pays en transition : d'une part, les micro-entreprises innovantes qui sont celles qui s'installent dans le secteur des services et qui répondent à un besoin du marché réprimé pendant de longues années ; d'autre part les lopins agricoles individuels qui permettent aux exclus de la transition de survivre. Ces deux types d'activité procurent bien sûr des revenus très différents. Nous considérerons par la suite que l'activité des lopins procure un revenu de base  $\bar{W}$  (sous forme d'autoconsommation), comparable à une indemnité de chômage.

### *La mobilité inter-statutaire au cours de la transition*

Nous proposons maintenant de schématiser le marché du travail en faisant apparaître trois catégories de ménages : des micro-entrepreneurs



individuels, des salariés, et des paysans informels. La catégorie des chômeurs perçoit un revenu  $\bar{W}$ , la catégorie des salariés perçoit un revenu  $W$  et celle des micro-entrepreneurs un revenu  $P$  égal au prix du service qu'ils fournissent.

### *Les flux sur le marché du travail*

Les revenus définis précédemment le sont pour un statut donné. Or, ces statuts ne sont pas fixes : un micro-entrepreneur peut être évincé de son activité par un concurrent innovant par exemple, un salarié peut perdre son emploi, un paysan-chômeur peut retrouver un emploi... Le fonctionnement du marché du travail dépend donc des taux de sortie de (ou d'entrée dans) chacun des statuts fixés, qui eux-mêmes dépendent des deux taux d'innovation définis précédemment.

Commençons par le statut de micro-entrepreneur, en faisant l'hypothèse qu'il existe  $N$  micro-entreprises occupant chacune une seule personne : à chaque période,  $\theta N$  micro-entreprises ferment du fait de l'innovation dans le secteur des services. Deux possibilités s'offrent aux micro-entrepreneurs ainsi évincés de leur activité<sup>3</sup> : ils peuvent trouver un emploi salarié ou ils peuvent passer dans la catégorie « paysans-chômeurs ». Les  $\theta N$  micro-entrepreneurs évincés à chaque période vont se répartir suivant les proportions  $(\pi, 1 - \pi)$  entre ces deux statuts.

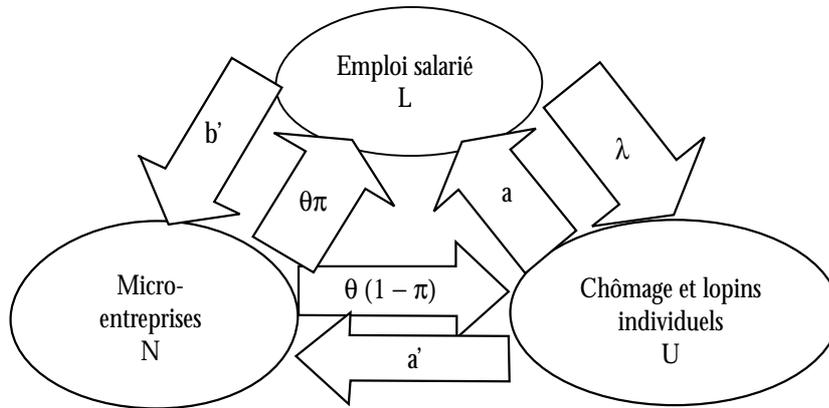
Passons maintenant au statut de paysan-chômeur. Deux possibilités théoriques de sortie de ce statut se présentent : l'emploi salarié ou l'installation comme micro-entrepreneur. En pratique, la sortie vers l'emploi salarié est la probabilité la plus forte de retour à l'occupation, même s'il existe des micro-entreprises rurales très prospères dans la plupart des pays en transition. Nous faisons ainsi l'hypothèse qu'une proportion  $a$  des paysans-chômeurs trouve ou retrouve un emploi salarié à chaque période, et qu'une proportion  $a'$  trouve ou retrouve un emploi comme micro-entrepreneur.

Considérons enfin l'emploi salarié. Nous avons noté qu'une fois passé le choc énergétique marqué par de fortes réductions de production dans les entreprises, l'emploi salarié avait tendance à s'ajuster graduellement. Cependant, les économies en transition se différencient du cas classique en ce que - à côté des licenciements - il existe des fuites d'emploi volontaires du statut de salarié vers le statut de micro-entrepreneur, qui dépendent visiblement de l'attrait relatif du revenu espéré des micro-entrepreneurs comparé au salaire couramment reçu dans l'entreprise de départ. Nous proposons donc de considérer qu'une proportion  $b' = \gamma P/W$  des salariés quitte son emploi volontairement pour passer à ce statut, et qu'une proportion  $\lambda$  des salariés est licenciée et passe alors au statut de paysan-chômeur. Comme dans le cas des micro-

entrepreneurs, le simple changement d'emploi en conservant le statut de salarié est négligé dans la présentation.

*Présentation synthétique de la mobilité de la population active*

Au total, les mutations de l'emploi se présentent selon le schéma suivant :



Ce schéma peut être également représenté sous forme d'une matrice de transition entre les trois statuts de la façon suivante :

	<i>L</i>	<i>N</i>	<i>U</i>
<i>L</i>	$1 - \lambda - b'$	$b'$	$\lambda$
<i>N</i>	$\pi \theta$	$1 - \theta$	$\theta(1 - \pi)$
<i>U</i>	$a$	$a'$	$1 - a - a'$

Chacune des lignes de la matrice montre la proportion du statut considéré qui passe à un des statuts indiqués en colonne (la somme de chaque ligne est égale à 1). En désignant cette matrice par  $[M]$  et en supposant les divers paramètres stables au cours du temps, il est possible de déterminer la composition de la population active qui permet de stabiliser chaque statut. On cherche en fait le vecteur ligne  $S$  tel que  $S[M] = S$ , vecteur qui est déterminé à un élément près.

Mais, dans la réalité, les coefficients reportés dans la matrice ci-dessus ne sont pas stables ; ils varient au gré de l'avancement de la transition. Duchêne et Rusin (2001) élaborent un modèle dynamique qui permet d'appréhender l'évolution de la structure de la population active jusqu'à un équilibre stationnaire.

## *APPLICATION AUX CAS DE LA POLOGNE ET DE LA ROUMANIE*

Les pays en transition ont suivi des trajectoires de développement diverses qui ne sont pas toujours liées à des conditions initiales spécifiques. L'adoption de réglementations ou d'institutions particulières au début du processus de transition a pu jouer un rôle dans l'évolution à long terme du pays considéré. Il en va ainsi de la Pologne et de la Roumanie, la seconde ayant opté pour des transformations beaucoup plus graduelles que la première. Il en résulte des barrières à l'innovation qui peuvent déterminer, à travers les paramètres d'innovation définis précédemment, une influence plus ou moins déterminante des micro-entreprises sur la croissance.

### *Les barrières institutionnelles à l'innovation*

La réglementation roumaine propose plusieurs statuts aux petits entrepreneurs : travailleur indépendant, association familiale, ou société (SARL ou SA). Les deux premières catégories ne séparent pas la personnalité de l'entreprise de celle de la personne qui la crée, le patrimoine personnel est alors confondu avec celui de l'entreprise. En Pologne, les statuts proposés sont les mêmes sauf pour l'association familiale ; celle-ci n'est pas nécessaire car le statut de travailleur indépendant est extrêmement souple et permet d'avoir un nombre de salariés quelconque : la plupart des micro-entreprises optent pour ce statut, qui combine un régime comptable simplifié avec des obligations socio-fiscales réduites et une grande souplesse au niveau de l'emploi.

### *Barrières à l'innovation organisationnelle*

L'innovation organisationnelle - telle qu'elle a été définie plus haut - est d'abord conditionnée par la réglementation du marché du travail. Les nouvelles institutions concernant ce marché ont été introduites en 1991 en Pologne comme en Roumanie<sup>4</sup>. En Pologne, des programmes de restructuration et de réduction de la dette des entreprises ont été rapidement mis en place, la taxe sur les augmentations excessives de salaires (*popiwek*) qui avait été adoptée dans les premiers mois de la transition a été éliminée et remplacée rapidement par un système de négociation salariale plus perfectionné. Le processus de négociations collectives fut amendé en 1994 avant que le nouveau Code du Travail ne soit finalement adopté en 1996. En Roumanie par contre, le système qui s'est mis en place initialement fut corrigé par de nouvelles couches de réglementations destinées à protéger les employés en cas de licenciements collectifs (1997, 1999), à renforcer la protection des chômeurs ou à rendre obligatoires les contrats collectifs (1997).



Dans les deux pays existe une Commission socio-économique Tri-Partite destinée à réguler le marché du travail. En Pologne, elle a fonctionné depuis 1995 pour définir un indice de croissance maximale des salaires pour tout le pays, indice qui est utilisé en pratique comme une simple orientation par les employeurs du secteur privé. Le processus de négociation salariale reste décentralisé. En Roumanie, la Commission négocie un « contrat de travail collectif » qui est le point de départ des négociations de branche puis d'entreprises (de plus de 20 personnes). À chaque niveau un contrat collectif doit être signé, contrat qui doit respecter obligatoirement le cadre déterminé par le niveau supérieur, même si celui-ci conduit à imposer des augmentations de salaires irréalistes. Calmfors (1993) montre qu'un système de négociation à plusieurs niveaux tel que celui qui est institué en Roumanie engendre une dérive salariale supérieure à ce qui avait été initialement fixé par l'échelon central.

Conséquence ou cause de cette organisation des négociations collectives, le degré de syndicalisation est très élevé en Roumanie, au moins pour le secteur d'État (80-85 % des salariés). Les syndicats sont relativement peu nombreux (5 confédérations de salariés et 5 d'employeurs) et représentent principalement les intérêts des salariés des grandes entreprises industrielles. La plupart des grandes entreprises subventionnées ont été privatisées par des *insiders* qui ne visent qu'à reproduire leur position, reflétant ainsi un blocage fort du processus d'innovation organisationnelle. À l'opposé, la Pologne a 25 000 petits syndicats de salariés et 1 000 petites associations d'employeurs. Après la phase initiale de la transition, le processus de restructuration a poussé ces syndicats vers une stratégie de concessions mutuelles et la pratique actuelle des partenaires sociaux est de rechercher les solutions coopératives plutôt que d'aller au conflit social.

#### *Barrières à l'innovation de produit 1 : entrée sur le marché*

En Roumanie, le démarrage d'une entreprise a cessé de coûter cher mais continue à prendre beaucoup de temps. Il est nécessaire de s'adresser à 13 organisations diverses dont les responsabilités sont mal définies et qui ne coopèrent pas entre elles. Le démarrage d'une entreprise nécessite 23 à 29 autorisations, visas et autres autorisations, et le processus prend de 49 à 102 jours. Ceci contraste nettement avec la Pologne, où les formalités d'enregistrement d'une société, particulièrement d'une micro-entreprise, sont réduites au strict minimum et prennent moins d'une semaine, ainsi que le montrent Lenain et Bartoszuk (2000).

L'autre élément important qui détermine les conditions de création d'une entreprise est le coût de cette création. À la fin des années 1990, les



coûts de création sont voisins pour les deux pays : il est beaucoup plus coûteux d'ouvrir une société anonyme qu'une SARL. L'ouverture d'une SARL coûte environ 200 \$ (soit 1,4 fois le salaire moyen mensuel) en Roumanie et 1000 \$ (soit 2,3 fois le salaire moyen) en Pologne. L'ouverture d'une société anonyme coûte 2800 \$ en Roumanie et 25000 \$ en Pologne. Cette situation est cependant récente, la Roumanie ayant considérablement réduit les tarifs : en 1991, il en coûtait 13 fois le salaire moyen mensuel (1300 \$) pour ouvrir une SARL, et dix fois plus pour une société anonyme. En résultat, de nombreuses micro-entreprises roumaines ont décidé à cette époque d'opérer sans avoir été enregistrées (alors que ce phénomène est quasiment inconnu en Pologne) et cette pratique persiste durablement.

#### *Barrières à l'innovation de produit 2 : opérations courantes*

L'instabilité juridique (fréquents changements de réglementation) et la faiblesse institutionnelle (incapacité à faire respecter les contrats privés), mais aussi l'instabilité macroéconomique, constituent en tout pays des facteurs négatifs pour le fonctionnement quotidien des firmes. Une enquête de *Transparency International* en 2000 classe diverses barrières aux affaires en Roumanie : la dépréciation de la devise et l'inflation arrivent en tête, juste devant les changements fréquents de réglementation, les taxes excessives, et les délais bureaucratiques. Plus loin apparaissent le rationnement du crédit, les taux d'intérêts élevés et l'instabilité du système bancaire.

À tout point de vue, la Pologne présente une image beaucoup plus attractive. Elle le doit en particulier à un système de taxation des revenus extrêmement avantageux : l'impôt sur les micro-entreprises est forfaitaire et donc indépendant du volume d'affaires traitées. Cette mesure a favorisé l'enregistrement des micro-entreprises, qui ont eu avantage à quitter le secteur informel. En Roumanie, la taxe sur le profit est proportionnelle quelle que soit la taille de l'entreprise. Comme cette taxe a été abaissée (25 % en 2000) et qu'elle est devenue inférieure à l'impôt sur le revenu des personnes (dû par les travailleurs indépendants), il y a une incitation à la multiplication des SARL, dont le nombre est devenu récemment deux fois supérieur à celui des entrepreneurs.

#### *Barrières à l'innovation de produit 3 : sortie du marché*

La loi sur la faillite a été adoptée en 1991 en Pologne, en 1995 en Roumanie. Ce retard dans l'adoption de la loi, combiné à la poursuite de la pratique de la contrainte budgétaire molle, a contribué à reproduire l'environnement anti-concurrentiel typique de la Roumanie. La loi sur les faillites adoptée en Roumanie a cependant des aspects positifs puisqu'elle introduit une procédure de liquidation favorisant les petites



entreprises créancières. Malheureusement, cette loi n'est pas appliquée : un grand nombre de firmes non rentables continuent à fonctionner au point d'être en état de faillite virtuelle, grâce à des subventions directes et indirectes ; ces dernières sont constituées essentiellement d'arriérés fiscaux-sociaux ou d'arriérés de charges locatives diverses. La tolérance des arriérés par les pouvoirs publics constitue clairement un frein à la restructuration puisqu'elle constitue une incitation à maintenir des postes de travail insuffisamment productifs.

En conclusion, les obstacles à l'innovation apparaissent beaucoup plus bas en Pologne qu'en Roumanie. Les institutions qui sont l'expression concrète de ces obstacles reflètent probablement un état d'esprit spécifique des populations concernées : Blanchflower et Oswald (2001) fournissent en effet les résultats d'une enquête d'opinion réalisée dans 23 pays, selon laquelle c'est en Pologne que la proportion des enquêtés déclarant qu'ils « préfèrent le statut d'entrepreneur individuel à celui de salarié » est la plus forte. On s'attend donc dans de telles conditions à ce que les taux d'innovation organisationnelle et d'innovation dans les services soient réduits en Roumanie alors qu'ils devraient être particulièrement forts en Pologne. De telles conditions peuvent conduire à une prédominance à long terme de la population des paysans-chômeurs dans le premier cas, et à une prédominance de la catégorie des micro-entrepreneurs dans le second cas.

### *Mesure du rôle des micro-entreprises dans la transition*

Que l'on se place du point de vue de leur nombre ou de la part qu'elles apportent au PIB, les micro-entreprises présentes dans le secteur des services occupent une place beaucoup plus importante dans l'économie polonaise que dans l'économie roumaine. Cependant, si l'on examine la croissance en volume de leur valeur ajoutée, la question du poids des micro-entreprises devient plus controversée, même pour l'économie polonaise. Nous présentons alors une évaluation de la productivité apparente du travail dans les micro-entreprises de services, dans les sociétés de l'industrie manufacturière et les exploitations agricoles familiales. En conclusion, nous soulignons le biais éventuel introduit par les déflateurs des comptes nationaux dans l'évaluation de la contribution des micro-entreprises à la croissance du PIB polonais.

### *Une démographie dynamique*

Le nombre d'entrepreneurs officiellement recensés en Pologne<sup>5</sup> s'est régulièrement accru au cours des années 1980, passant d'un peu plus de 370 000 fin 1980 à près de 700 000 à la fin de l'année 1988<sup>6</sup>. À partir de 1989, on relève une inflexion très marquée avec l'entrée en vigueur de la loi sur la libéralisation de l'activité économique de décembre 1988 :

en l'espace de dix ans, de 1988 à 1998, le nombre d'entrepreneurs est passé de 700 000 à 1 600 000. Cette tendance a été renforcée par le très large succès remporté par la « petite privatisation », processus de transfert de propriété largement décentralisé, achevée fin 1992, qui a permis le passage au privé de quelque 200 000 unités (restaurants, points de vente au détail...).

Quelle est la validité de ces données ? Pour pallier les déficiences du Registre du commerce officiel et apporter une information plus fine sur la démographie des micro-entreprises, le GUS a mis en place à partir de 1993 une enquête à partir d'un échantillon représentatif d'entreprises. Cette enquête lui permet d'estimer le nombre de micro-entreprises « actives » parmi les entreprises enregistrées. Ces estimations sont présentées dans le tableau ci-dessous, et comparées à une estimation comparable pour la Roumanie (noter que la population polonaise est approximativement double de celle de la Roumanie).

**Tableau n°1**  
**Micro-entreprises actives en Pologne et en Roumanie**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Roumanie : Travailleurs indépendants, associations familiales, entreprises ayant moins de 5 employés (est.) (milliers)	456	498	533	547	602	nd
Pologne : Entreprises ayant moins de 5 employés, actives (milliers)	1 035	1 057	1 255	1 493	1 634	1722

Source : pour la Pologne, GUS ; pour la Roumanie, estimation des auteurs à partir des données de l'INSEE

Malgré un léger tassement entre 1993 et 1995 en Pologne, les micro-entreprises présentent un processus démographique très dynamique : le nombre de micro-entreprises actives s'accroît en moyenne de 200 000 unités chaque année depuis 1996. Sur la base des travaux de Chmiel (1998), on peut distinguer trois phases au cours de la transition polonaise : la période 1991-1992 est caractérisée par des taux élevés de création (de l'ordre de 35 à 40 %) et de destruction (entre 20 et 25 %) de micro-entreprises, avec un solde très nettement positif, dans un contexte macroéconomique de profonde récession. Une phase de stabilisation suit, de 1993 à 1994, marquée par un fort recul du taux d'entrée, qui passe à 20-25 %, tandis que le taux de sortie reste élevé (environ 17 %). Puis une nouvelle phase d'expansion s'ouvre à partir de 1995, avec un taux de création qui remonte au niveau de 40 %, alors que le taux de destruction se réduit à 10 %, rendant compte de l'expérience acquise par les petits entrepreneurs dans la gestion de leur firme au cours de la transition.

### *Une contribution importante au PIB*

Le tableau n°2 présente la répartition des PIB polonais et roumain (comparés à la France) en trois grandes composantes : taxes moins subventions, profits (excédent brut d'exploitation) et salaires. La production des ménages peut être mesurée par leur excédent brut d'exploitation ou « revenu mixte » (appelé ainsi parce qu'il s'agit à la fois d'un revenu du travail et d'un revenu de l'entreprise). Ce revenu mixte se compose de trois éléments principaux bien distincts : le revenu (excédent brut d'exploitation) des entreprises individuelles ; l'autoconsommation agricole (la production des lopins) ; les « loyers imputés » des logements occupés par leurs propriétaires.

**Tableau n°2**  
**Répartition du PIB de la Roumanie, de la Pologne et de la France**  
(% du PIB)

	Roumanie 1998	Pologne 1998	France 1997
<b>Produit intérieur brut</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Taxes - subventions :</b>	<b>13,1</b>	<b>13,7</b>	<b>14,3</b>
Taxes	17,7	14,9	16,1
Subventions	4,6	1,3	1,8
<b>Excédent brut d'exploitation (EBE) :</b>	<b>52,0</b>	<b>41,1</b>	<b>36,7</b>
Sociétés non financières	26,6	16,0	16,4
Administrations publiques et autres	-0,8	0,7	4,0
Ménages, dont :	26,2	24,4	16,3
Revenu mixte des entrepreneurs individuels (hors agric.)	9,3	18,9	8,2
Autoconsommation agricole	16,0	3,1	0,1
Loyers imputés	0,8	2,4	8,0
<b>Rémunération totale des salariés :</b>	<b>34,9</b>	<b>45,2</b>	<b>49,0</b>
Cotisations sociales à la charge des employeurs	7,3	12,4	11,5
Rémunération brute des salariés :	27,6	32,8	37,5
Cotisations sociales à la charge des salariés	-	-	5,5
Rémunération nette des salariés, versée par :	27,6	32,8	32,0
Sociétés non financières	19,5	21,4	20,3
Administrations publiques et privées, autres	7,3	9,6	9,9
Ménages	0,7	1,9	1,8
Pour mémoire : PNB par habitant en dollars US	1 549	3 590	26 050

Sources : Calculs des auteurs d'après INSSE (1998), Romanian National Accounts ; GUS (1999), Rachunki narodowe według sektorów instytucjonalnych 1991-1997; INSEE (1999), Extraits et tableaux des comptes de la Nation 1998 ; Banque Mondiale (1996, 1999), Rapport sur le développement dans le monde.

Les différences les plus notables proviennent de l'EBE des ménages : le revenu mixte des entrepreneurs individuels représente une part voisine du PIB en Roumanie et en France, mais la Pologne a une part beaucoup plus forte sur ce poste ; par contre, la Roumanie est la seule à avoir une autoconsommation agricole aussi forte (malgré une population de 3 millions d'exploitants agricoles en Pologne), et la France a la part la plus forte sur les loyers imputés.

### *Le paradoxe des productivités*

Ce dynamisme des micro-entreprises est cependant remis en cause par l'examen des comptes nationaux en volume : en effet, dans le cas de la Pologne entre 1993 et 1998, l'industrie manufacturière croît en volume à un rythme annuel moyen (+11,2 %) très largement supérieur aux services marchands (+3,5 %). Ce résultat se reflète dans le compte des ménages dont la croissance annuelle de la production en volume est de 1,6 % en comparaison de 7,9 % pour les entreprises. Il y a là un contraste flagrant avec les résultats en valeur, qui font apparaître des taux de croissance des entrepreneurs individuels voisins de ceux de l'industrie manufacturière, et qui se traduisent par une stabilité de la structure du PIB en valeur au cours de la même période. L'examen des comptes nationaux polonais en volume conduit alors certains auteurs à imputer la croissance spectaculaire de ce pays au dynamisme du secteur manufacturier (De Broeck et Koen, 2000). Dans cette optique, les micro-entreprises de services constituent un secteur à faible productivité les reléguant au rôle d'éphémère protubérance économique servant exclusivement d'amortisseur social des réformes.

Un examen plus approfondi des comptes de la Pologne montre cependant que le contraste entre les résultats en volume et en valeur est dû à une différence très marquée entre les taux d'inflation des deux secteurs, la croissance des services en valeur étant due presque exclusivement à la hausse des prix contrairement à l'industrie. C'est que les déflateurs calculés par les comptables polonais prennent en compte un effet-qualité très important pour les produits industriels, alors que par convention les services sont considérés comme de qualité constante : l'inflation dans l'industrie reflète alors une amélioration de qualité assimilée à une augmentation des volumes produits, alors que l'inflation dans les services reflète une pure hausse de prix.

Cette méthodologie - qui commence à être remise en cause pour les pays développés ainsi qu'en témoigne le rapport Boskin (voir Lequiller, 1997) - ne semble pas adéquate à la réalité du développement accéléré des services en Pologne et dans les pays en transition en général : la multiplication des types de services offerts par les micro-entreprises (en particulier dans le domaine des services aux entreprises) témoigne de



l'erreur conceptuelle commise en considérant que ce secteur produit « à qualité constante ». Il s'agit alors d'observer en priorité les données de production en valeur plutôt que celles en volume, ce qui permet alors de comprendre pourquoi le secteur des services attire autant de nouveaux entrants et offre un revenu aussi élevé.

Du point de vue des incitations en effet, le choix entre un poste de salarié dans l'industrie ou le statut de travailleur indépendant repose notamment sur la comparaison du revenu mixte moyen des entrepreneurs individuels avec le salaire moyen distribué dans l'industrie. On pourrait s'attendre à ce que la rapide croissance du nombre d'entreprises individuelles s'accompagne d'une baisse relative du revenu des entrepreneurs du fait d'une concurrence renforcée. D'un autre côté, la rationalisation de la production des firmes de l'industrie s'est traduite par des gains de productivité importants, qui ont généré des hausses de salaire. Ainsi, on peut anticiper une convergence plus ou moins rapide du niveau moyen de ces deux types de revenu au cours de la transition.

Duchêne, Rusin et Turléa (2001) ont calculé le revenu moyen des entrepreneurs individuels en Pologne et en Roumanie en rapportant le revenu mixte (hors agriculture) au nombre d'entrepreneurs pour qui cette activité constitue leur emploi principal (données de l'enquête emploi). Ce revenu moyen a alors été comparé au salaire moyen dans l'industrie manufacturière. En 1996, le revenu des entrepreneurs était en moyenne six fois supérieur au salaire moyen, et ceci dans les deux pays considérés ; en 1999, ce ratio était passé à dix fois pour la Roumanie alors qu'il avait baissé à quatre fois pour la Pologne. Tout d'abord, la persistance d'un ratio élevé encore aujourd'hui dans les deux pays laisse penser que le processus de réallocation de la main-d'œuvre est loin d'être achevé<sup>7</sup>, même s'il apparaît comme bien avancé en Pologne. Par ailleurs, la situation de la Roumanie semble beaucoup plus préoccupante puisque l'indicateur témoigne d'une réallocation de la main-d'œuvre qui s'effectue non pas en direction des micro-entreprises dynamiques, mais vers les activités informelles de nature agricole qui occupent environ 40 % de la population active en 1999.

Le rapport entre le revenu mixte des entrepreneurs individuels et le salaire moyen dans l'industrie manufacturière constitue un indicateur particulièrement révélateur non seulement de l'état d'avancement de la transition dans un pays donné, mais aussi de son orientation vers une économie moderne, comme dans le cas de la Pologne, ou au contraire des difficultés qu'elle rencontre dans cette voie, dans le cas de la

Roumanie. De ce point de vue, les obstacles institutionnels à l'innovation - tant la fiscalité des entreprises individuelles et familiales que l'organisation du marché du travail - jouent un rôle crucial dans l'orientation des pays en transition.

### NOTES

1. Il ne manque pas de facteurs exogènes pour expliquer la récession transitionnelle des années 1990-1992 dans les PECO, des effets de « désorganisation » (Blanchard, 1997) à la hausse massive du prix de l'énergie (Duchêne, 1993). Le choc énergétique subi par les PECO du fait de la disparition du CAEM et du passage aux prix mondiaux peut être interprété comme un choc d'offre négatif classique qui se traduit par un affaissement de la fonction de production à niveau de travail donné. Il est alors tout à fait naturel que la production ait chuté fortement sans que l'emploi ne diminue dans les mêmes proportions.
2. Grossman et Helpman (1989, 1991) ; Aghion et Howitt (1992).
3. En fait, ils peuvent aussi se lancer dans une nouvelle activité indépendante (ce qui revient de fait à conserver leur statut). Nous supposons, dans un but de simplification, que cette possibilité est fermée : il est clair qu'une partie de ceux qui sont évincés reprend directement une nouvelle activité ; mais prendre en compte cette possibilité alourdit le modèle sans apporter de changement majeur : dans ce cas, tout se passe en effet comme si le taux d'innovation « effectif » était plus faible que le taux d'innovation « réel » dans une proportion donnée.
4. Pour une analyse plus approfondie du cas Polonais, voir Kwiatowski *et al.* (2000). Pour la Roumanie, voir Pert *et al.* (1996).
5. À cette époque, la notion d'« entrepreneur » correspondait à un statut officiel. Bien entendu, il ne s'agit pas des activités privées illégales ou non enregistrées qui proliféraient déjà à l'époque.
6. Le nombre d'entrepreneurs inclut les membres non salariés de la famille de l'entrepreneur participant à l'activité de l'entreprise.
7. En France, le même calcul conduit à un ratio revenu mixte par tête sur salaire industriel moyen de 1,2.

### BIBLIOGRAPHIE

- AGHION P., O. BLANCHARD (1994), « On the speed of transition in central Europe », *NBER Macroeconomics Annual*, p. 283-320.
- AGHION P., P. HOWITT (1992), « A model of growth through creative destruction », *Econometrica*, 60 (2), p. 323-351.
- BLANCHARD O. (1997), *The Economics of Post-Communist Transition*, Oxford, Clarendon Press.
- BLANCHFLOWER D., A. OSWALD (2001), « Measuring Latent Entrepreneurship Across Nations », *The European Business Handbook 2001*, edited by Adam Joolly Kogan pp.6-8.
- BOERI T. (1994), « "Transitional" unemployment », *Economics of Transition*, 2 (1), p. 1-25.
- BOERI T. (1997), « Heterogeneous workers, economic transformation and the stagnancy of transitional unemployment », *European Economic Review*, 41, p. 905-914.



- CALMFORS L. (1993), « Centralisation of wage bargaining and macroeconomic performance - a survey », *Seminar Paper* #536, Institute for Economic Studies, Stockholm.
- CHMIEL J. (1998), « Statistics of the entry of enterprises into a branch. Measurement problems and results of inquiry », *CASE-CEU Working Papers Series*, n° 3.
- DE BROCK A., V. KOEN (2000), « The "Soaring Eagle": Anatomy of the Polish take-off in the 1990's », *IMF Working Paper*, WP 00/6, January 2000.
- DUCHENE G. (1993), « Le niveau de développement de la CEI », *Economie et Prévision*, 109, p. 121-132.
- DUCHENE G. (1999), « Les revenus informels en Roumanie - Estimation par enquête », *Revue d'Études Comparatives Est-Ouest*, 1999 vol. 30 n° 4, pp.35-64.
- DUCHENE G. et P. RUSIN (2001), « Les micro-entreprises innovantes dans la transition. Le cas de la Pologne », in W. Andreff (dir.), *Analyses économiques de la transition*, La Découverte, à paraître.
- DUCHENE G., P. RUSIN ET G. TURLEA (2001), « Entrepreneurship and Institutions in Transition », ROSES, Université Paris 1, 38 pages, Mimeo.
- GADREY J. (1996), *Services : la productivité en question*, Paris, Desclée de Brouwer.
- GROSSMAN G. M. et E. HELPMAN (1989), « Product Development and International Trade », *Journal of Political Economy*, 97 (6), p. 1261-1283.
- GROSSMAN G. M. et E. HELPMAN (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, Mass, The MIT Press.
- HERNANDEZ-CATA E. (1997), « Liberalisation and the Behaviour of Output During the Transition from Plan to Market », *IMF Working Paper* WP 97/53, April 1997, 29 pages.
- KORNAL J. (1990), *The Road to a Free Economy: Shifting from a Socialist System. The Example of Hungary*, W.W. Norton & Co., New York; trad française: *Du socialisme au Capitalisme. L'exemple de la Hongrie*, Paris, Gallimard.
- KWIATOWSKI E., SOCHA M.W., SZANDERSKA U. (2000), *Labour Market Flexibility, Employment and Social Policy in Poland*, country paper for ILO, manuscript.
- LENAIN P., L. BARTOSZUK (2000), « The Polish Tax Reform », *OECD Economic Department Working Paper*, WP 234, March 2000.
- LEQUILLER F. (1997), « L'indice des prix à la consommation surestime-t-il l'inflation? », *Économie et Statistique*, n° 303, 1997, pp. 3-32.
- MAUREL M. (2001), « Ajustements sur le marché du travail russe : dix années de transition », numéro spécial de la *Revue Économique* Vol. 52 n° 4, juillet 2001, pp 833-941.
- MURREL P. (1992), « Évolution in economics and in the economic reform of the centrally planned economies », in Christopher Clague and Gordon C. Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Cambridge, Mass., Blackwell, pp. 35-53.
- NAJMAN B. (2000), *Mobilité du Travail et secteur informel en Russie et en Ukraine*, Thèse EHESS, décembre 2000.
- OCDE (2000), *Perspectives de l'OCDE sur les PME*, OECD, Paris.
- PERT S., VASILE V. (1996) « The Policy of Wages and Incomes in Romania during the Transition to a Market Economy », *Romanian Economic Research Observer*, 1/1996, Centre for Economic Information and Documentation, Bucharest.
- SCHUMPETER J. (1935), *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Paris, Dalloz.
- SCN (1993), *Système de comptabilité nationale 1993*, Bruxelles/Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C., Commission des Communautés européennes, FMI, OCDE, ONU, Banque mondiale.
- SHAPIRO C., J. E. STIGLITZ (1984), « Equilibrium unemployment as a worker discipline device », *American Economic Review*, 74 (3), p. 433-444.