

Études du CEFRES



CEFRES

Centre français de recherche
en sciences sociales

N° 9 Janvier 2007

Pologne « libérale » versus Pologne « solidaire »

Les deux facettes de la transition

vers l'économie de marché

Philippe RUSIN

Pologne « libérale » versus Pologne « solidaire »
Les deux facettes de la transition
vers l'économie de marché

Philippe RUSIN

Les analyses développées dans les *Études du CEFRES* engagent la seule responsabilité de leur auteur.

© CEFRES 2007

« Il [le libéralisme] en vint à être considéré comme un dogme « négatif » parce qu'il ne pouvait offrir aux individus guère plus qu'une part du progrès commun, progrès qu'on trouvait de plus en plus naturel et en lequel on ne reconnaissait plus le résultat de la politique de liberté. On peut même dire que le succès même du libéralisme devint la cause de son déclin. Le succès déjà atteint rendit l'homme de moins en moins désireux de tolérer les maux encore existants, qui apparurent à la fois insupportables et inutiles » (Hayek, 2005, p. 21)¹.

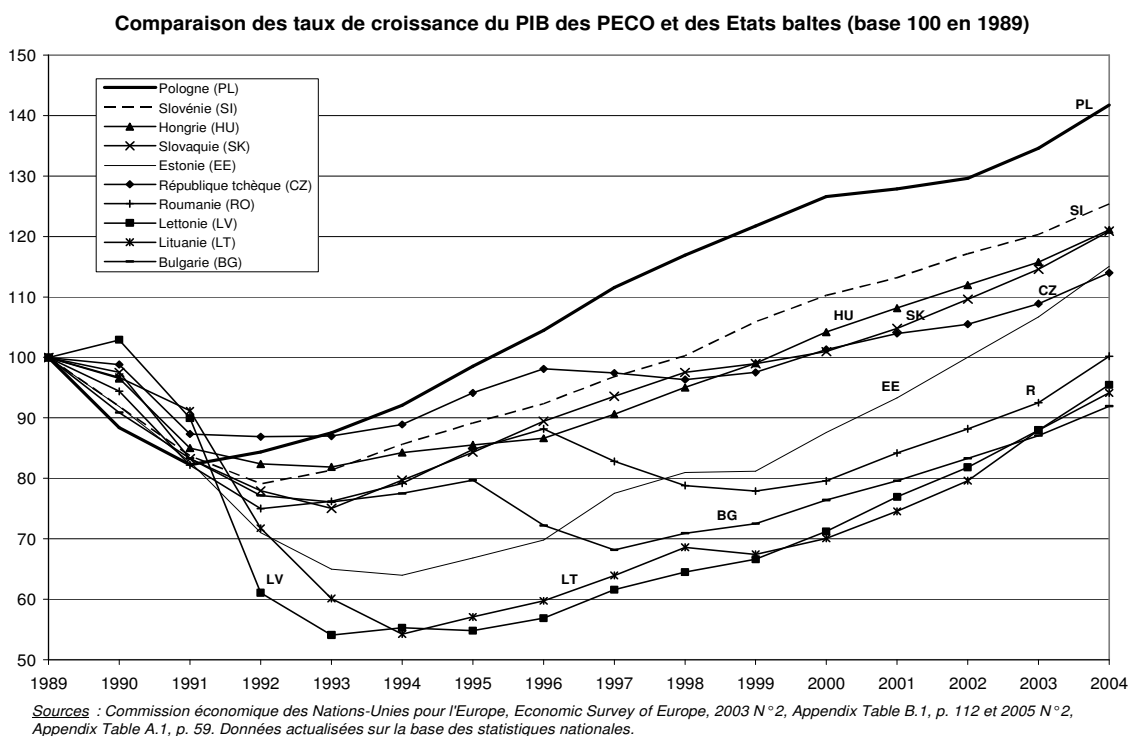
Pologne « libérale » versus Pologne « solidaire » Les deux facettes de la transition vers l'économie de marché

Philippe Rusin

**Maître de conférences en sciences économiques à l'Université Paris-VIII,
en délégation CNRS auprès du CEFRES**

La transition de la Pologne vers l'économie de marché est généralement considérée comme l'une des expériences les mieux réussies de la région. De fait, la Pologne affiche des performances nettement supérieures aux autres pays en transition en matière de croissance économique sur les quinze dernières années, comme le montre le graphique ci-dessous. Certes, la rupture avec le système socialiste s'est traduite, là comme partout ailleurs, par une profonde récession : le PIB a chuté de 18% en termes cumulés sur la période 1990-1991. Mais c'est le pays où la récession a été la plus courte – la reprise étant amorcée dès le deuxième trimestre de 1992. C'est aussi le premier à avoir retrouvé (en 1996) son niveau de PIB de 1989. C'est finalement le pays dont le PIB a le plus progressé (+ 47%) en termes cumulés en 2005 par rapport à son niveau d'avant la transition. Cette croissance est encore plus impressionnante (+ 78%) si l'on prend comme référence le niveau plancher atteint par le PIB en 1991, même si la Pologne est encore loin d'avoir rattrapé le niveau de vie moyen européen (selon Eurostat son PIB par habitant exprimé en standards de pouvoir d'achat s'élève à 50% de la moyenne de l'Union européenne élargie en 2005).

¹ Les noms et dates entre parenthèses renvoient à la bibliographie située à la fin de l'étude.



Ces performances sont d'autant plus remarquables que le socialisme réel a laissé le pays dans une situation catastrophique sur le plan économique : à la fin de l'année 1989, les finances publiques enregistrent un déficit de 8% par rapport au PIB, tandis que le pays connaît de profonds déséquilibres sur le marché intérieur qui se traduisent par une forte poussée inflationniste (250%), alimentée par l'indexation à 80% des salaires obtenue lors des négociations de la « Table ronde ». La pénurie générale de biens est aggravée par la priorité donnée aux exportations pour servir la dette extérieure, qui s'élève à 38 milliards de dollars. Façonné selon les dogmes socialistes, l'appareil de production polonais est alors dominé par 8 500 conglomérats d'Etat – produisant plus de 70% du PIB – qui emploient une main-d'œuvre pléthorique, perçoivent des subventions massives et utilisent une technologie obsolète. La Pologne est enfin spécialisée dans les secteurs de l'industrie lourde (mines, sidérurgie, chantiers navals, etc.) – tous en déclin à l'Ouest – et l'agriculture. La défiance de la population à l'égard de la situation générale du pays se manifeste alors par une très forte dollarisation de l'économie : à la fin de l'année 1989, la composante en devises de la masse monétaire totale dépassait 70% !

L'objet de cette étude est d'interroger les facteurs à l'origine du nouveau visage de la Pologne, et de les remettre en perspective au regard des débats académiques qui ont éclairé la transition, notamment sur la stratégie des réformes. En la matière, l'image de la Pologne, particulièrement à l'étranger, reste indéfectiblement rattachée à la « thérapie de choc » et à son promoteur, Leszek Balcerowicz, alors ministre des Finances. Mise en œuvre à partir du 1^{er} janvier 1990, avec l'appui financier du Fonds monétaire international (FMI), cette politique repose sur une très forte libéralisation des prix et du commerce extérieur, une réduction drastique des subventions accordées aux entreprises d'Etat et leur privatisation

rapide. Pour stabiliser l'économie, un ancrage nominal du taux de change du zloty sur le dollar est mis en place – à un niveau fortement dévalué, aligné sur le cours du marché noir. Il s'agit de rompre avec la planification centralisée et précipiter en quelques mois le pays dans le marché.

On relèvera toutefois la position polémique défendue par Stiglitz², qui voit au contraire en la Pologne un exemple de transition dite « gradualiste » :

« La Pologne est le pays d'Europe de l'Est qui a le mieux réussi. (...) La Pologne a commencé par une « thérapie de choc » pour ramener l'hyperinflation à des niveaux plus modérés, et, en raison de son recours initial et limité à cette politique, beaucoup s'imaginent que sa transition est du type « thérapie de choc ». Mais c'est entièrement faux. La Pologne a vite compris que la thérapie de choc était adaptée pour abattre l'hyperinflation mais pas pour changer la société. Elle a suivi une politique de privatisation gradualiste, édifiant en même temps les institutions de base d'une économie de marché » (Stiglitz, 2002, pp. 237-238).

Manifestement, Stiglitz minimise les résultats de la thérapie de choc en les réduisant à la désinflation, alors que le plan Balcerowicz a par-dessus tout produit un changement radical de l'environnement économique. Certes, la thérapie de choc a été assouplie seize mois après son lancement, mais cette période – qualifiée d'*extraordinary politics* par Balcerowicz (1995, p. 311) lui-même – a été suffisamment longue pour assoir la crédibilité des réformes et convaincre les agents économiques de leur caractère irréversible. Dès lors, ces derniers ont été contraints de s'adapter aux nouvelles règles du jeu.

En outre, nous verrons qu'il est erroné d'imputer les performances économiques de la Pologne à une « politique de privatisation gradualiste ». D'ailleurs, le « gradualisme » décrit par Stiglitz ne peut objectivement pas être considéré comme un choix stratégique délibéré des réformateurs polonais ; c'est davantage un constat que l'on peut dresser *a posteriori*, mais qui va à l'encontre des desseins revendiqués par les gouvernements polonais successifs. En réalité, il s'agit d'un euphémisme qui masque la lenteur d'un processus soumis à des contraintes à la fois politiques, économiques et sociales. Le choix des réformateurs en Pologne, comme dans la quasi-totalité des pays en transition, était de privatiser le plus vite possible les entreprises d'Etat, en employant des méthodes là encore radicales.

Nous verrons effectivement que la transition de la Pologne à l'économie de marché a réservé bien des surprises par rapport à l'idée que les réformateurs s'en faisaient en 1989. Les succès ne sont pas là où on les attendait... Pour s'en convaincre, il suffit de se référer au débat sur les stratégies de privatisation au début des années quatre-vingt-dix, et de voir la lenteur avec laquelle les institutions internationales (la Banque mondiale, en particulier) ont révisé leurs recommandations sur les réformes à suivre.

² Joseph Stiglitz (prix Nobel d'économie) a démissionné avec fracas de son poste de chef économiste à la Banque mondiale en novembre 1999. Il est devenu, par la publication de son pamphlet contre les politiques préconisées par les institutions de Bretton Woods (Stiglitz, 2002), la caution académique du courant altermondialiste.

QUELLE STRATEGIE DE PRIVATISATION ?

En schématisant, deux approches théoriques se sont opposées : d'un côté, une approche *évolutionniste* qui s'en remettait à la création d'entreprises *ex nihilo* et à leur développement³ pour mener à bien la privatisation de l'économie⁴. Et de l'autre, une approche *radicale* qui considérait que la privatisation des entreprises d'Etat était un préalable à l'émergence du nouveau secteur privé ; en conséquence, cette dernière approche plaidait en faveur d'une accélération de ces privatisations, notamment sous la forme d'une distribution gratuite des droits de propriété des entreprises d'Etat à la population. Nous commençons par présenter une synthèse des argumentaires croisés de ces deux approches.

Étant donnée l'abondance de la littérature sur la privatisation, nous nous sommes limités à quelques auteurs parmi les plus influents dans les débats académiques⁵ et dont l'analyse, par rapport au courant auquel nous les avons rattachés, est apparue comme la plus représentative.

L'approche évolutionniste de la privatisation : « la stratégie du développement organique »⁶ du nouveau secteur privé

L'approche évolutionniste, essentiellement défendue par Kornai, met en avant la dimension qualitative de la privatisation de l'économie⁷. Dans cette logique, elle rejette toute stratégie qui consisterait à accélérer « artificiellement » la privatisation des entreprises d'Etat : selon Kornai, la distribution des droits de propriété à la population impliquerait leur transfert « formel », mais n'assurerait pas l'émergence d'un gouvernement d'entreprise efficace au sein des entreprises d'Etat. En se référant à l'histoire du capitalisme, Kornai (1990, p. 50) affirme que seuls les entrepreneurs de « chair et de sang » qui composent le nouveau secteur privé – étant guidés par de bonnes incitations – sont en mesure de mener à bien la privatisation de l'économie :

« Les entrepreneurs sont les principaux artisans du développement du système capitaliste ; ils constituent les agents les plus intelligents et les plus chanceux pour accumuler – soit rapidement, soit à travers des générations successives – le capital. (...) Leurs entreprises pénètrent et se retirent des marchés ; certaines survivent, tandis

³ Phénomène auquel nous ferons référence dans la suite de notre analyse en employant l'expression « nouveau secteur privé ».

⁴ Nous utiliserons l'expression « privatisation de l'économie » pour désigner l'augmentation de la part du secteur privé dans la création de richesse (le PIB) ; et nous adopterons l'expression « privatisation des entreprises d'Etat » pour désigner le seul transfert d'actifs qui appartenait à l'Etat vers des agents privés.

⁵ Ces auteurs ont pour la plupart été employés comme conseillers auprès des différents gouvernements des pays en transition pour les aider à déterminer leur politique de privatisation.

⁶ Kornai, (2000, p. 265).

⁷ János Kornai est l'un des grands économistes hongrois contemporains. Auteur d'un livre de référence qui analyse finement le fonctionnement de l'ancien système socialiste (Kornai, 1984), il a joué un rôle de tout premier plan dans les débats académiques autour de la transition, notamment à travers la publication d'un ouvrage en 1990 dans lequel il expose sa stratégie des réformes (Kornai, 1990).

que d'autres disparaissent. Il y a ceux qui n'atteignent que le stade du petit commerce, ou d'une modeste PME, mais il y a aussi ceux dont l'entreprise se développe au point de devenir une multinationale » (Kornai, 1990, pp. 73-74).

En outre, selon Kornai (1990, p. 50), l'expansion du nouveau secteur privé doit conduire à un processus de stratification sociale à travers l'émergence des petits entrepreneurs, qui sont appelés à constituer le cœur de la classe moyenne naissante, qui sera à même de consolider l'assise démocratique du capitalisme. Cette condition est là encore incompatible avec l'approche radicale de la privatisation :

« Le développement du secteur privé se fait étape par étape. Il est impossible d'instituer la propriété privée par une attaque de cavalerie. L'embourgeoisement est un processus historique long » (Kornai, 1990, p. 54).

A l'extrême, Kornai (1995, pp. 52-53) va même jusqu'à défendre l'idée que la privatisation au sens strict n'est pas indispensable : si d'une part le nouveau secteur privé se développe rapidement, et d'autre part le secteur public stagne, alors le différentiel de taux de croissance qui en résulte entraînera la privatisation de l'économie sans qu'il soit nécessaire de recourir à la privatisation des entreprises d'Etat.

Pour autant, conscient du poids initial dominant de l'ancien secteur d'Etat, Kornai insiste sur la nécessité de limiter son pouvoir de nuisance en durcissant autant que possible la contrainte budgétaire qui pèse sur les entreprises d'Etat⁸. Kornai résume ainsi sa pensée dans la conclusion de son premier chapitre consacré à la propriété :

« A mon avis, nous allons devoir compter durant les deux prochaines décennies avec l'économie *duale* qui a émergé en Hongrie au cours des dix ou vingt dernières années – dans ses deux composantes : le secteur d'Etat d'une part, et le secteur privé d'autre part.

Pour commencer, le poids du secteur d'Etat ne pourra être réduit que graduellement, et nous devrions nous efforcer de le rendre plus efficace, mais nous ne devons pas pour autant entretenir de vains espoirs. Il n'existe pas de remède miracle susceptible de le transformer en un espace d'entrepreneuriat véritable. Que cela nous plaise ou non, le secteur d'Etat conservera de nombreux handicaps. C'est pourquoi nous devrions nous efforcer de minimiser ces aspects négatifs à travers une discipline financière stricte et un contrôle parlementaire adéquat, tout en essayant d'empêcher le secteur d'Etat d'accaparer trop de ressources au détriment du secteur privé » (Kornai, 1990, p. 101).

⁸ Notons à ce propos que, fort de ses précédents travaux sur la firme socialiste (Kornai, 1984), Kornai doute de la possibilité de durcir effectivement cette contrainte : « Tant que le secteur d'Etat restera le secteur dominant de l'économie nationale, les entreprises – du fait de leur mode de fonctionnement – ne seront jamais soumises à une contrainte budgétaire dure. Il est temps d'abandonner l'espoir que la contrainte budgétaire peut être durcie » (Kornai, 1990, p. 62).

L'approche radicale de la privatisation : « l'euthanasie économique » de la propriété d'Etat⁹

L'approche radicale partage l'analyse de Kornai selon laquelle c'est la création d'entreprises *ex nihilo* qui constitue *en théorie* la voie la plus efficace de privatisation au sens large de l'économie :

« Le nouveau secteur privé est constitué de petites entreprises qui sont directement gérées par leurs propriétaires et sont mues par un système d'incitations efficace, tandis que les entreprises privatisées pâtissent des problèmes posés par un gouvernement d'entreprise faible (...). En outre, les entreprises privées créées *ex nihilo* n'ont pas hérité des problèmes structurels et culturels des anciennes entreprises d'Etat privatisées » (Balcerowicz, 1995, p. 194).

Mais *en pratique*, l'approche radicale estime que l'émergence du nouveau secteur privé se heurte à trop d'obstacles pour apparaître comme une stratégie crédible à même de gouverner les politiques publiques de privatisation. Le principal obstacle, c'est bien sûr la lenteur de ce processus, compte tenu du poids initial prépondérant occupé par les entreprises d'Etat, à la fois dans la création de richesse et dans l'emploi – compris entre 70 et 100% selon les pays en transition :

« Certains experts estiment que la taille du secteur privé reste trop faible pour qu'il puisse se développer spontanément et, donc, modifier fondamentalement le contexte dans lequel évoluent les entreprises. Cette évolution « naturelle » serait trop lente pour être efficace » (Grosfeld, 1990, p. 151).

En outre, à la lumière des toutes premières années de la transition, et en se focalisant sur la percée la plus évidente du nouveau secteur privé dans les services, les partisans de l'approche radicale tirent la conclusion suivante : essentiellement constitué de très petites entreprises, faiblement dotées en capital, le nouveau secteur privé est incapable de pénétrer les branches de l'industrie manufacturière – étant donnée l'existence de barrières technologiques et financières à l'entrée – et donc d'en assurer la restructuration :

« Le fait que l'économie polonaise avait besoin de développer les secteurs du commerce, des services et de la construction n'est pas en question. En revanche, étant donnée la très faible avancée de la restructuration des entreprises d'Etat dans l'industrie manufacturière, on peut se demander dans quelle mesure la croissance du [nouveau] secteur privé est capable de se substituer à la restructuration des entreprises d'Etat. Kornai a depuis longtemps défendu l'idée que seul le nouveau secteur privé – et non l'ancien secteur d'Etat – peut être considéré comme le moteur de la croissance en Europe de l'Est. Mais la réalité montre que l'entrée de nouvelles entreprises privées dans l'industrie manufacturière ne peut clairement pas, dans un proche avenir, remplacer la transformation des entreprises d'Etat existantes. L'industrie manufacturière moderne requiert une taille critique et un niveau technologique trop importants pour être mise sur pied rapidement à partir de la création d'entreprises *ex nihilo* – surtout avec un apport limité en capitaux étrangers » (Blanchard et Dąbrowski, 1993, pp. 132-133).

⁹ Lewandowski et Szomburg (1989, p. 261).

De même, Johnson s'interroge :

« Même dans les pays où il est relativement fort, le secteur privé peut-il constituer le socle d'une économie industrielle moderne ? » (Johnson, 1994, p. 245).

Nivet dresse un constat similaire et tire la conclusion qui en découle :

« Le degré de sophistication et la taille nécessaires à la viabilité d'une entreprise industrielle rendent complexe sa création *ex nihilo*. (...) La grande privatisation, c'est-à-dire celle des entreprises d'Etat, n'en paraît donc que plus essentielle » (Nivet, 1994, p. 124).

C'est pourquoi il faut faire en sorte que le secteur privé, dans son ensemble, atteigne rapidement une « masse critique » qui permette de basculer du système économique socialiste à l'économie de marché :

« La privatisation des entreprises d'Etat reste l'élément clé de la stratégie de transformation. Cette dernière ne saurait en effet se limiter au développement progressif du secteur privé grâce à « l'entrée libre » de nouvelles entreprises. Une telle stratégie pourrait mettre en péril le processus fragile de transition. La coexistence pendant une longue période de petites firmes actives et d'un secteur public important et inefficace n'est pas une option politiquement viable. Elle ne permettrait pas non plus à l'économie toute entière de bénéficier du dynamisme du secteur privé : on peut supposer en effet qu'en dessous d'une certaine « masse critique » de l'activité privée, la routine et le comportement « opportuniste » du secteur d'Etat dominant ne pourront être surmontés » (Grosfeld et Nivet, 1992, pp. 228-229).

Concrètement, la persistance du poids économique dominant de la propriété d'Etat représente un environnement économique hostile de nature à entraver l'émergence lente du nouveau secteur privé, et menace ainsi de bloquer l'avancement des réformes :

« L'effacement naturel de la propriété d'Etat est un processus trop lent, qui risquerait de contaminer l'ensemble de l'environnement économique » (Lewandowski et Szomburg, 1989, p. 261).

« Le scénario le plus probable verrait la poursuite ou le retour de la politisation des entreprises d'Etat et de leurs pertes financières. Ces pertes risquent d'absorber l'épargne nationale et en conséquence, un vaste secteur d'Etat tendrait à évincer le développement du secteur privé. A l'extrême, la croissance du secteur privé pourrait stopper et le pays serait pris dans un équilibre très inefficace avec un vaste secteur d'Etat gaspilleur » (Balcerowicz, 1995, p. 197).

Dès lors, la rapidité de la privatisation au sens large devient un enjeu majeur – voire une condition *sine qua non* du succès – de la transition :

« La Pologne devra s'atteler de façon aussi radicale et rapide que possible à la privatisation pour parvenir avant la fin de la décennie à une structure de propriété comparable à celle des économies occidentales » (Sachs, 1993, p. 18).

« Une course contre la montre est engagée pour mettre un point final à la transformation de la propriété d'Etat en propriété privée. Si cette étape est trop longtemps retardée, les bonnes performances macroéconomiques acquises par la Pologne à ce jour risquent d'être remises en cause » (*ibid.*, p. 80).

En conséquence, la propriété d'Etat doit disparaître : l'approche radicale est partisane de « l'euthanasie économique » de la propriété d'Etat (Lewandowski et Szomburg, 1989, p. 261).

Or, de quels moyens disposent les pouvoirs publics pour accélérer la privatisation de l'économie ? Pour le développement du nouveau secteur privé, l'action de l'Etat s'est limitée à des mesures de libéralisation favorables à la création d'entreprises *ex nihilo* qui ont été votées et mises en place dès le début de la transition. Pour la privatisation des entreprises d'Etat, l'expérience britannique menée au cours des années quatre-vingt par Margaret Thatcher montre qu'elle risque de s'étaler sur plusieurs décennies si elle se limite aux techniques standard de transfert des actifs publics vers la sphère privée¹⁰. En conséquence, l'approche radicale défend l'idée que le seul levier qui reste à la disposition des gouvernements des pays en transition pour accélérer la privatisation de l'économie, c'est le recours à des méthodes non standard de privatisation, dont l'objectif est le suivant :

« Le cœur de notre proposition est un transfert réel et radical des droits de propriété de l'Etat vers les citoyens » (Lewandowski et Szomburg, 1989, p. 263).

« Il est nécessaire de faire un pas radical en mettant en place un nouvel ordre institutionnel et organisationnel. C'est seulement à ce stade qu'un processus évolutionniste pourra réellement s'amorcer » (Grosfeld, 1994, p. 61).

Ces méthodes se voulaient ainsi « une réponse pragmatique aux obstacles réels rencontrés par le processus de privatisation » (Grosfeld, 1994, p. 58).

Les deux principales approches que nous venons de présenter divergent donc assez nettement sur les modalités de la privatisation de l'économie. Il était important de rappeler leurs positions et leurs arguments respectifs, car ce débat académique ne s'est pas limité au seul niveau théorique, mais a très directement débouché sur des recommandations concrètes en matière de politique économique et a finalement très largement orienté les stratégies nationales de privatisation à l'Est. A cet égard, l'approche radicale a été fortement relayée par les institutions de Bretton Woods (Fonds monétaire international et Banque mondiale) auprès des gouvernements de la région. De sorte que des programmes non standard de privatisation ont été mis en place dans pratiquement toutes les économies en transition¹¹. En Pologne, cette distribution des droits de propriété à la population a pris le nom de « programme de privatisation de masse ».

¹⁰ Vente de gré-à-gré à un investisseur stratégique étranger, introduction en bourse sous la forme d'une offre publique de vente (OPV), reprise par les salariés, etc.

¹¹ Pour une liste exhaustive, voir Lieberman *et al.* (1997, tabl. 2, p. 13). Seules la Hongrie et l'Estonie ont délaissé ce type de schéma en privilégiant la vente directe de leurs entreprises d'Etat à des investisseurs étrangers.

QUEL BILAN DRESSER DE LA PRIVATISATION EN POLOGNE ?

Au vu des trajectoires nationales de transition, Kornai dresse le bilan suivant dans un article qu'il présente dix ans après la publication de *The Road to a Free Economy* :

« Dix ans plus tard, je suis confirmé dans l'idée que la stratégie A, favorisant la croissance organique du secteur privé, était la position correcte. La stratégie B, celle d'un rythme forcé de privatisation, était au mieux inférieure, au pire expressément nuisible » (Kornai, 2000, p. 9).

L'échec de la privatisation rapide des entreprises d'Etat

En l'espèce, en Pologne, le sort du « programme de privatisation de masse » est à l'image de l'ensemble du processus de privatisation des entreprises d'Etat : lent et limité dans son ampleur. Paradoxalement, alors que le pays est à l'origine de la conception du premier programme de ce type de la région, il aura été le dernier à le mettre en œuvre en novembre 1995¹². En outre, ce dispositif a été l'objet d'atermoiements politiques, qui l'ont vidé d'une part significative de son contenu – bon nombre d'entreprises ayant été exclues du programme, sous le motif qu'elles appartenaient à des secteurs considérés comme « stratégiques ». En 1999, les 512 sociétés finalement retenues ne représentaient que 16% du chiffre d'affaires total des entreprises privatisées¹³. Plus globalement, à cette même date, les entreprises privatisées ne contribuaient qu'à hauteur de 10% au PIB. Le processus de privatisation des entreprises d'Etat n'a donc clairement pas atteint les objectifs ambitieux qui lui avaient été assignés initialement.

Ce processus s'est heurté à des contraintes à la fois politiques, économiques et sociales. Certaines, objectives, étaient partagées par l'ensemble des pays du bloc de l'Est (entreprises souvent non rentables, difficulté à évaluer les actifs à céder, insuffisance de l'épargne nationale, etc.). D'autres en revanche, étaient spécifiquement liées aux conditions initiales de la transition polonaise, et en particulier à l'héritage des réformes partielles menées sous le socialisme réel. En effet, les mouvements sociaux de 1980 – qui ont abouti à la légalisation du premier syndicat libre du bloc soviétique, *Solidarność* – ont contraint le pouvoir communiste à concéder davantage d'autonomie opérationnelle et financière aux entreprises d'Etat. Des « conseils ouvriers » ont été créés en leur sein – suivant en cela la ligne autogestionnaire revendiquée par *Solidarność*. Ainsi, la Loi de septembre 1981 sur les entreprises d'Etat a entraîné un partage de leurs droits de propriété, désormais détenus conjointement par les *insiders* (managers et salariés) et l'Etat. Cette situation nouvelle a produit de mauvaises incitations, les *insiders* profitant, par exemple, de l'opacité dans la répartition des droits de propriété pour s'attribuer des hausses de salaires au détriment de l'investissement. Ces droits implicitement acquis durant le socialisme réel ont constitué une force de résistance aux changements après 1989. Les gouvernements polonais successifs – notamment ceux qui étaient issus de *Solidarność* – ont dû négocier

¹² Les grandes lignes du programme de privatisation de masse polonais sont définies par Lewandowski et Szomburg (1989). Pour une analyse détaillée de ce programme, on se reportera à Nivet (1994).

¹³ On trouvera une analyse détaillée des résultats cités dans Rusin (2002, chap. 1).

des compromis institutionnels qui permettaient de les contourner – en particulier le droit de veto acquis par les conseils ouvriers sur la privatisation de leur entreprise.

Le surprenant développement du nouveau secteur privé

Au vu du faible impact de la privatisation des entreprises d'Etat, on pouvait logiquement s'attendre au maintien de la part prédominante du secteur d'Etat dans la création de richesse. Mais rien de tel ne s'est produit ; les entreprises d'Etat ont, au contraire, enregistré une chute rapide et profonde de leur poids dans l'économie nationale : à la fin de l'année 1989, elles représentaient 71% du PIB. Fin 1992, soit trois ans seulement après le lancement des réformes, elles ne pesaient plus que 53% du PIB – soit un recul cumulé de 18 points. La très forte libéralisation du commerce extérieur polonais mise en œuvre dans le cadre de la « thérapie de choc » a joué ici un rôle déterminant en révélant la non compétitivité de pans entiers de l'économie nationale. En effet, l'abaissement des barrières douanières à un niveau très bas a brusquement exposé les entreprises d'Etat à une concurrence féroce à travers les importations de biens et de services étrangers. A partir de l'année 1992, après une réforme de l'appareil statistique national, la tendance au déclin du secteur public s'est confirmée : en effet, entre 1992 et 1999, la part des entreprises d'Etat dans le PIB a encore reculé de 45% à 20%.

En dépit des faibles progrès de la privatisation des entreprises d'Etat, la part du secteur privé dans le PIB (80% en 1999) a donc progressé de manière spectaculaire. Contrairement à une idée largement répandue, les investissements directs étrangers (IDE) ont peu contribué à ce résultat : en effet, en 1999, ils ne représentaient que 7% du PIB¹⁴. On comprend dès lors que c'est bien l'émergence du nouveau secteur privé qui a constitué la voie prédominante de la privatisation de l'économie. En effet, sur la période 1993-1999, la privatisation de l'économie est due pour environ 70% à la création d'entreprises *ex nihilo* et à leur développement, contre seulement 30% à la privatisation des entreprises d'Etat. En 1999, le nouveau secteur privé représentait déjà près de 60% du PIB, soit une part six fois plus importante que celle imputée aux entreprises privatisées¹⁵.

Ce processus paraît d'autant plus étonnant qu'il s'est déroulé dans un laps de temps relativement court. En effet, le nouveau secteur privé national en est venu à produire à lui seul plus de la moitié du PIB en cinq ans seulement, à compter du lancement des réformes. Même au sein de l'industrie manufacturière, le nouveau secteur privé national représentait 35% de la valeur ajoutée en 1999, devançant les entreprises privatisées (un quart de la valeur ajoutée de la branche), résultat qui apparaît tout à fait surprenant au regard des débats académiques du début de la transition. Ainsi, le dynamisme du nouveau secteur privé apparaît clairement comme l'une des grandes « surprises » de la transition, pour reprendre l'expression employée par Poznański :

« Le rôle majeur de la croissance autonome des activités privées a été (...) une surprise pour les réformateurs. (...) Ceci s'explique par le fait que les programmes

¹⁴ En 2003, le poids des IDE dans le PIB est resté faible (8%). C'est là une vraie différence avec la Hongrie, où les IDE contrôlent 38% du PIB.

¹⁵ On trouvera une analyse détaillée des résultats cités dans Rusin (2002, chap. 1).

originels reposaient sur l'hypothèse que c'est le transfert des actifs – et non la création d'entreprises – qui serait le facteur essentiel de la croissance de part du secteur privé »¹⁶ (Poznański, 1996, p. 239).

De même, Balcerowicz, Błaszczyc et Dąbrowski sont amenés à reconnaître que :

« Le développement spectaculaire du nouveau secteur privé apparaît comme la principale force motrice des transformations de la propriété dans l'économie, et en même temps comme l'indiscutable *differencia specifica* de la privatisation polonaise » (Balcerowicz *et al.*, 1997, p. 150).

UN BILAN RESTE TROP LONGTEMPS LETTRE MORTE

Les faits stylisés que nous avons mis en évidence auraient dû logiquement conduire à une réhabilitation de la thèse évolutionniste défendue par Kornai (1990) et, en conséquence, à un réexamen des orientations des politiques publiques de privatisation. Or, rien de tel ne s'est produit au cours de la première décennie de transition. En effet, une nouvelle fois, l'essentiel du débat académique s'est focalisé sur le sort des entreprises d'Etat : la plupart des contributions se sont efforcées de dresser un bilan comparatif des différentes méthodes standard et non standard de privatisation des entreprises d'Etat, en évaluant le degré de restructuration de ces dernières¹⁷.

Ainsi, on a consacré peu d'attention à l'autre mode de privatisation de l'économie : la création d'entreprises *ex nihilo*. Certes, quelques contributions sont venues enrichir le débat académique sur ce point au cours des années quatre-vingt-dix. Ainsi, Fischer dès 1991 avait anticipé que le poids du secteur public dans le PIB serait peu à peu dilué grâce à l'émergence du nouveau secteur privé et que la croissance économique reposerait en conséquence davantage sur la création et le développement de nouvelles entreprises plutôt que sur la privatisation des entreprises d'Etat existantes :

« Le succès remporté par la petite privatisation et la croissance des très petites entreprises suggèrent que la clé de la transformation à long terme des anciennes économies socialistes pourrait reposer moins sur la privatisation des très grandes entreprises industrielles – dont certaines sont de véritables dinosaures – que sur la création de nouvelles entreprises et la croissance des firmes existantes plus petites. C'est la raison pour laquelle de rapides progrès dans d'autres domaines, tels que l'établissement d'un cadre légal adapté, la libéralisation des prix, la déréglementation de l'industrie et la libéralisation du commerce sont aussi importants pour le développement d'un secteur privé dynamique que la privatisation des grandes entreprises » (Fischer, 1991, p. 26).

¹⁶ A titre d'illustration, Winięcki (2002, p. 6) relève que dans tout le programme économique présenté en octobre 1989 par le gouvernement de Tadeusz Mazowiecki, seule une demi-phrase est consacrée à l'émergence du nouveau secteur privé.

¹⁷ Pour une présentation détaillée de ces débats, on se reportera à Andreff (1996, 1999) et pour une analyse approfondie des résultats des programmes de privatisation de masse tchèque et polonais, à Grosfeld et Hashi (2001).

Les implications en termes de politique économique formulées par Fischer ont ensuite été partagées par Rostowski :

« L'explosion du secteur privé en Pologne a également des implications en termes de politique de privatisation. Alors que l'échec de la Pologne à privatiser un grand nombre d'entreprises d'Etat, et en particulier les plus grandes d'entre elles, constitue indubitablement un point faible de ses réformes, l'approche polonaise amène à nous interroger sur les avantages d'une stratégie qui placerait le développement du secteur privé au rang de priorité des réformes, et relèguerait au second plan la privatisation des entreprises d'Etat » (Rostowski, 1993, p. 19).

Enfin, Winiecki (1996, 1999, 2002) – en Pologne – et Benáček (1995, 2001) – en République tchèque – n'ont cessé de promouvoir le rôle clé du nouveau secteur privé dans la transition¹⁸. Mais ces contributions au débat académique n'ont eu qu'une portée très limitée sur les politiques publiques puisqu'elles n'ont pas entraîné une remise en question de l'analyse dominante de la privatisation. Ainsi, en 1994, pour la Banque mondiale :

« Le problème majeur de la transition de la Pologne vers l'économie de marché c'est la transformation des entreprises d'Etat » (Banque mondiale, 1994, p. 63).

Stigmatisant la lenteur de ce processus, la Banque prônait toujours la mise en œuvre du « programme de privatisation de masse » :

« A moins que des mesures décisives ne soient prises, le programme de privatisation polonais risque d'être achevé plus tard qu'ailleurs dans la région (...). Il est temps que la Pologne revoie entièrement sa stratégie de privatisation en adoptant un plan drastique incluant toutes les entreprises qui demeurent sous le contrôle de l'Etat. Le moment clé pour le lancement d'un tel plan pourrait bien provenir de la mise en application du programme de privatisation de masse si longtemps repoussée » (*ibid.*, p. xiv).

En fait, il faudra attendre 2002 pour que la Banque mondiale reconnaisse enfin le rôle moteur du nouveau secteur privé dans la croissance des économies en transition. La validation institutionnelle des thèses de Kornai (1990) aura donc été tardive : dans un rapport spécialement édité à l'occasion du dixième anniversaire de la transition, la Banque mondiale reprend finalement point par point à son compte les préceptes de Kornai – sans pour autant faire explicitement référence à sa clairvoyance¹⁹ :

« Les nouvelles entreprises sont le moteur de la croissance économique en Europe de l'Est et dans l'ex-Union soviétique »²⁰.

« Cette étude souligne le rôle clé joué par la création et le développement de nouvelles entreprises – essentiellement de taille petite et moyenne – dans la croissance économique et la création d'emplois. Le développement des nouvelles entreprises

¹⁸ On peut également citer Berg (1994) et Ners (1995).

¹⁹ Kornai est simplement remercié au milieu de beaucoup d'autres dans la préface, mais à aucun moment il n'est fait mention du fait que les thèses présentées dans ce rapport étaient défendues par Kornai dès 1990.

²⁰ Sous-titre du communiqué de presse intitulé *La Banque mondiale partage les leçons tirées d'une décennie d'expérience de la transition*, publié le 15 janvier 2002 par la Banque mondiale à l'occasion de la parution de son rapport sur les dix premières années de la transition (Banque mondiale, 2002).

dépend en partie de mesures directes destinées à encourager la création d'entreprises – que ce rapport désigne par l'expression stratégie d'encouragement. (...) Le rapport montre que pour réussir, la stratégie d'encouragement doit être accompagnée d'une stratégie de discipline – c'est-à-dire de mesures qui imposent une contrainte budgétaire dure sur les anciennes grandes entreprises d'Etat qui subsistent encore de la période socialiste » (Banque mondiale, 2002, p. ix).

POURQUOI UNE PRISE DE CONSCIENCE SI TARDIVE ?

Par-delà son caractère polémique, cette question va nous permettre de mettre en évidence les facteurs qui ont concouru à masquer le dynamisme du nouveau secteur privé. Ces facteurs tiennent essentiellement au fait qu'en Pologne, le nouveau secteur privé s'est essentiellement créé sous la forme de très petites entreprises, qui employaient peu ou pas de salariés²¹. Or, dans les économies en transition, comme dans les pays en voie de développement, l'image du petit entrepreneur renvoie traditionnellement à l'archétype du vendeur de rue. Son activité est ainsi perçue comme relevant du secteur informel (voir l'encadré ci-dessous).

Le secteur informel

Le concept de « secteur informel » est apparu au début des années soixante-dix, avec le lancement du Programme mondial de l'emploi par le Bureau International du Travail (BIT) et la publication d'un rapport sur le Kenya (BIT, 1972), qui faisait prendre conscience que l'exode rural et la croissance urbaine qui en résultait ne se traduisaient pas par l'existence d'un taux élevé de chômage ouvert, mais bien par le développement de petites activités permettant aux migrants ruraux et aux citadins n'ayant pu avoir accès aux emplois du secteur moderne, de vivre et de survivre (Charmes, 1990, p. 11).

D'après les standards internationaux, « le secteur informel peut se caractériser, d'une façon générale, comme étant constitué d'unités produisant des biens ou des services avec l'objectif premier de créer des emplois et d'engendrer des revenus pour les personnes concernées. Ces unités opèrent typiquement à petite échelle, avec un faible niveau d'organisation et avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi – lorsqu'elles existent – sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties formelles. Les unités de production du secteur informel présentent les traits caractéristiques des entreprises de ménages »²².

Cette définition met en avant les caractéristiques organisationnelles de l'entreprise informelle ; le fait que cette dernière soit ou non enregistrée auprès de l'administration fiscale n'a pas été retenu comme critère discriminant : « Les activités exercées par les unités de production du secteur informel ne le sont pas nécessairement avec l'intention délibérée de se soustraire au paiement des impôts ou des cotisations de sécurité sociale ou d'enfreindre la législation du

²¹ Le terme anglo-saxon correspondant est à cet égard très éloquent : on fait référence au « self-employment », que l'on peut traduire littéralement par « auto-emploi ».

²² Extrait de la résolution de la quinzième Conférence internationale des statisticiens du travail (janvier 1993), concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel, reproduit dans SCN (1993, sous-paragraphe 5.1, p. 118).

travail, d'autres législations ou d'autres dispositions administratives. Par conséquent, le concept d'activités du secteur informel devrait être distingué de celui des activités de l'économie cachée ou souterraine » (SCN, 1993, sous-paragraphe 5.3, p. 118).

Dans cette optique, ces micro-entreprises constituent un secteur à faible productivité relégué exclusivement à un rôle d'amortisseur social des réformes. Dans le cas de la Pologne, elles seraient associées à la chute de l'emploi dans les entreprises d'Etat et à la faible indemnisation du chômage ; elles correspondraient alors au phénomène du « chômage caché » (Scase, 2000 ; Surdej, 2000). L'objectif premier de ces entreprises de type informel serait alors la survie – et non pas la quête d'un développement capitaliste²³. Dans cette logique, Labaronne souligne que :

« La fragmentation des nouvelles entités révèle les signes d'une économie informelle. Cette économie se caractérise par une fonction de survie, de création d'emploi au profit de ceux qui y participent. Elle s'oppose le plus souvent à une logique de rentabilité. Aussi, la multiplication des entreprises individuelles se traduit-elle par des créations d'entreprises dont le seul argument est d'éviter le chômage à leur propriétaire et non de réaliser des profits » (Labaronne, 1999, p. 52).

Peut-on pour autant assimiler la totalité des micro-entreprises qui ont vu le jour au cours de la transition au secteur informel ? La réalité est bien plus complexe, car le statut de travailleur indépendant peut renvoyer à deux aspirations très différentes :

« Dans le meilleur des cas, le travail indépendant peut conférer à son titulaire une autonomie considérable, une chance de réaliser son potentiel et d'être récompensé en fonction des efforts intellectuels et physiques qu'il consent, des risques qu'il prend et de l'épargne qu'il investit. Dans le pire des cas, il correspond à des activités de survie qui s'exercent en marge de la société » (BIT, 1990²⁴).

C'est bien là le cœur d'un débat fondamental pour comprendre la trajectoire de l'économie polonaise, même s'il a été ouvert tardivement dans la littérature sur la transition. L'enjeu en est très bien résumé par Earle et Sakova :

« Savoir si le fait de s'établir comme travailleur indépendant est motivé par l'esprit d'entreprise ou par le besoin de se procurer un revenu de subsistance a d'importantes implications pour notre évaluation du succès de la transition dans différents pays, et d'une façon plus générale, pour notre appréhension de la nature de l'entreprise individuelle et de ses liens avec la croissance économique »²⁵ (Earle et Sakova, 2000, p. 580).

²³ De manière implicite, en cantonnant l'émergence du nouveau secteur privé au secteur des services, et en exprimant des doutes quant à son aptitude à constituer le socle d'une économie industrielle moderne, l'approche radicale participe également de cette logique.

²⁴ Citation reprise dans OCDE (1994, p. 51).

²⁵ « Whether self-employment represents "entrepreneurial pull" or "unemployment push" has important implications for our evaluation of the success of economic transition in various countries, and more generally, for our understanding of the nature of self-employment and its connection to economic growth ».

Certes, dans leur grande majorité, les micro-entreprises polonaises²⁶ semblent revêtir les caractéristiques de l'informalité : d'abord, les trois quarts d'entre elles n'emploient aucun salarié et, par définition, ce sont des entreprises de ménages. Ensuite, le très net durcissement des conditions d'indemnisation du chômage au fil de la transition a drastiquement réduit la proportion de demandeurs d'emploi indemnisés, qui est passée de près de 80% en 1991 à seulement 20% en 2000²⁷. Ceci a vraisemblablement constitué une incitation à l'auto-emploi (facteur de type « unemployment push »²⁸) pour les chômeurs. Enfin, la part des micro-entreprises dans le PIB (environ un tiers) a stagné entre 1992 et 1999.

Mais parmi le million et demi de micro-entreprises en activité en Pologne à la fin de l'année 1998, une part significative d'entre elles était porteuse d'un fort potentiel de croissance en termes d'emploi et de création de valeur ajoutée. C'est ce que révèle une analyse fine de la démographie des entreprises au cours de la transition²⁹. En effet, en moyenne chaque année entre 1993 et 1998, 4% des micro-entreprises franchissent le seuil des cinq personnes employées à titre principal³⁰. Ce pourcentage paraît faible de prime abord, mais il suffit à expliquer l'augmentation du nombre d'entreprises employant entre 6 et 20 personnes sur la même période³¹. Sur la base de ces résultats, on peut reconstituer la dynamique de croissance endogène du nouveau secteur privé, telle qu'elle est retranscrite dans les comptes nationaux polonais : la part des micro-entreprises dans le PIB reste constante entre 1992 et 1999, car les micro-entreprises les plus dynamiques sont naturellement amenées à franchir le seuil des cinq personnes employées à titre principal et viennent ainsi alimenter, en tant que quasi-sociétés, la croissance des sociétés non financières privées nationales. Par ailleurs, de nouvelles créations d'entreprises assurent le maintien de la part des micro-entreprises dans le PIB : de fait, 80% des entreprises en

²⁶ Nous faisons ici référence aux « employeurs et travailleurs pour leur propre compte hors exploitations agricoles individuelles » (« pracodawcy i pracujący na własny rachunek poza gospodarstwami indywidualnymi w rolnictwie ») (GUS, 2001, p. 464), qui sont définis, dans les comptes nationaux polonais, comme des entreprises non constituées en société (hors agriculture) qui appartiennent à des ménages et qui emploient jusqu'à cinq personnes à titre principal. C'est précisément à cette définition que nous renverrons lorsque nous emploierons le terme de « micro-entreprises » dans la suite de notre analyse.

²⁷ Pour une analyse détaillée du durcissement des conditions d'indemnisation du chômage et de ses conséquences, on se reportera à OCDE (1998, p. 102 et suiv.) et à Puhani (2000).

²⁸ Cf. note de bas de page n° 25.

²⁹ On trouvera une analyse détaillée des résultats cités dans Rusin (2002, chap. 2).

³⁰ Conformément au Système de comptabilité nationale 1993 (SCN, 1993) des Nations-Unies, le GUS (*Główny Urząd Statystyczny* – Office central de la statistique) classe les « micro-entreprises » dans le secteur institutionnel des ménages. Toutefois, au-delà du seuil des cinq personnes employées à titre principal, ces mêmes entreprises sont considérées comme des « quasi-sociétés » et leur production est alors imputée au secteur institutionnel des sociétés non financières.

³¹ A titre d'exemple, si on applique le taux correspondant aux entreprises actives en 1995 et survivantes en 1996, il représente environ 28 000 entreprises. Par ailleurs, le nombre d'entreprises employant entre 6 et 20 personnes est passé de 33 700 à 63 600 entre 1995 et 1996, soit une augmentation nette de près de 30 000 unités. En rapprochant ces deux résultats, il apparaît dès lors très vraisemblable que cette augmentation soit essentiellement due à la croissance en taille de micro-entreprises.

activité en 1995 ont été créées après le lancement de la « thérapie de choc »³². La percée du nouveau secteur privé au niveau macroéconomique a donc profondément renouvelé le tissu économique. Ainsi, comme le notent Savoye et Pommier :

« Le développement du secteur privé se fait donc en quelque sorte par le bas, c'est-à-dire par la densification d'un tissu de petites ou de micro-entreprises, plutôt que par le haut, à partir des transferts d'anciennes structures d'Etat » (Savoye et Pommier, 1996, p. 3).

COMMENT EXPLIQUER UN TEL DYNAMISME DU NOUVEAU SECTEUR PRIVE ?

On peut dès lors s'interroger sur l'esprit d'entreprise (les facteurs de type « entrepreneurial pull »³³) qui animerait le nouveau secteur privé. Nous en retiendrons trois aspects. Le premier a été souligné par une enquête menée par Blanchflower, Oswald et Stutzer (2001) qui montre que la Pologne est une nation où l'esprit d'entreprise est très développé³⁴, puisqu'elle se classe en tête sur un échantillon composé de vingt-trois nations, devant les Etats-Unis (3^{ème} rang), la Hongrie (12^{ème}), la France (15^{ème}), la République tchèque (19^{ème}) et la Russie (21^{ème}). Ce sentiment favorable vis-à-vis de l'initiative privée a également été mis en évidence par Jackson et Marcinkowski (1997) qui, grâce à une série d'enquêtes auprès d'un panel de ménages élaboré par la Banque mondiale, ont montré que la Pologne est en fait très proche des Etats-Unis, à la différence de l'Ukraine où les ménages sont nettement plus réticents à l'idée même d'entreprise privée.

Le second est à chercher dans la fonction rémunératrice du statut de travailleur indépendant. Duchêne et Rusin (2002) ont estimé le revenu moyen des petits entrepreneurs polonais. Le résultat est tout à fait saisissant : en 1999, ce revenu est en moyenne quatre fois supérieur au salaire moyen dans l'industrie manufacturière ; en 1996, ce ratio était de six. Ceci démontre, premièrement, le caractère dynamique des micro-entreprises en termes de création de valeur ajoutée. Deuxièmement, que le processus de réallocation de la main-d'œuvre qu'il sous-tend est loin d'être achevé en Pologne, même s'il apparaît avancé³⁵. En effet, on peut s'attendre d'un côté à ce que la croissance rapide 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

³² A titre de comparaison, en France, en 1995, une entreprise sur trois avait été créée ou reprise lors des cinq années précédentes (Bonneau et Francoz, 1995, p. 1).

³³ Cf. note de bas de page n° 25.

³⁴ Pour mesurer « l'esprit d'entreprise », les auteurs ont procédé par enquête en posant la question suivante : « En supposant que vous travailliez et que vous soyez en mesure de choisir entre différents statuts d'emploi, préféreriez-vous être salarié ou travailleur indépendant ? ». En Pologne, le statut d'entrepreneur est plébiscité par près de 80% des personnes interrogées.

³⁵ A titre de comparaison, Duchêne, Rusin et Turlea (2001) ont estimé cet indicateur pour la Roumanie. Le résultat est là encore surprenant : en 1999, le revenu d'un petit entrepreneur était dix fois supérieur au salaire moyen dans l'industrie ; mais ce qui est plus préoccupant, c'est que cet écart s'est accru par rapport à 1996, où il était au même niveau qu'en Pologne, c'est-à-dire égal à six. La situation de la Roumanie semblait donc particulièrement préoccupante, puisque l'indicateur montrait que la réallocation de la main-d'œuvre ne s'y effectuait pas vers les micro-entreprises dynamiques, mais en direction des activités informelles de nature agricole, qui occupaient environ 40% de la population active en 1999.

l'industrie se traduit par des gains de productivité importants, dont une partie est redistribuée sous forme de revalorisations salariales. Ainsi, on peut anticiper une convergence, plus ou moins rapide, du niveau moyen de ces deux types de revenus au fil de la transition.

Le troisième tient à la qualité du cadre institutionnel qui a été mis en place au cours de la transition. En effet, un certain nombre de travaux ont montré que l'émergence d'un nouveau secteur privé apte à soutenir la croissance dépend fondamentalement d'un cadre institutionnel favorable à la liberté d'entreprendre. Frye et Shleifer (1997) opposent ainsi la « main invisible » à l'œuvre en Pologne à la « main prédatrice » qui sévit en Russie. Johnson, Kaufmann, McMillan et Woodruff (2000), Kaufmann (1997) et Åslund (2001) expliquent également le retard des économies ukrainienne et russe par rapport aux économies plus avancées dans la transition, telle la Pologne, par leur cadre institutionnel déficient, qui a laissé se répandre la corruption et le racket, qui ont à leur tour favorisé le développement de l'économie souterraine.

A cet égard, il est intéressant de renvoyer aux travaux fondateurs de De Soto (1994) sur le secteur informel (ici au sens d'activités non déclarées)³⁶ dans les pays en voie de développement, parce qu'ils ont largement inspiré les analyses menées postérieurement sur les économies en transition. Par exemple, Savoye (1996, p. 957) estime que « les micro-entreprises sont en quête perpétuelle de légalité », en ce sens que les entrepreneurs peuvent rechercher une certaine reconnaissance juridique pour faire prévaloir leurs droits économiques. Cette demande de légalité est particulièrement bien décrite par De Soto lorsqu'il prend l'exemple de la « *sisa* » au Pérou :

« En 1985, tous les districts (...) percevaient cet impôt, qui ne conférait d'autre droit sur la voie publique occupée qu'une licence pour y commercer. Cependant, le prélèvement de la *sisa* garantit la sécurité et la stabilité des droits spéciaux de propriété. Les marchands ambulants tiennent donc beaucoup à la payer et en présentent les reçus comme une preuve de leurs droits » (De Soto, 1994, p. 62).

Savoye note encore :

« Lorsque le cadre institutionnel procure des avantages significatifs en échange de contraintes fiscales ou réglementaires (...), ou lorsqu'un contrôle sérieux et intelligent des contribuables est mis en place, afin d'élargir l'assiette de ses recettes fiscales, (...) le respect des règlements est beaucoup plus fréquent » (Savoye, 1996, p. 957).

Enfin, Levenson et Maloney (1998, p. 4) introduisent le degré de formalité (juridique) comme un *input* dans la fonction de production des entreprises : ils suggèrent qu'un degré minimal de participation aux institutions est un facteur indispensable à la croissance des entreprises, et que le degré de formalité augmente au fil de leur développement. Dans la

³⁶ Cette confusion entre le secteur informel et l'économie souterraine est souvent opérée, y compris dans la littérature sur la transition (*cf.*, par exemple, Duchêne, 1999 ; Johnson *et al.*, 2000), suivant ainsi la définition proposée par l'OCDE : « Le terme « économie informelle » peut être défini comme le résultat de la production d'unités non enregistrées auprès des autorités fiscales ou des organismes de sécurité sociale » (OCDE, 1997, p. 15). Pour éviter les confusions, on distinguera donc « l'informalité juridique » (au sens de l'OCDE) de « l'informalité organisationnelle » (au sens du SCN, 1993, *cf. supra* l'encadré sur le secteur informel).

logique de ces travaux, le choix de déclarer son activité auprès de l'administration résulte donc d'un arbitrage entre d'un côté les « coûts de l'informalité »³⁷, et de l'autre les droits économiques que garantit le cadre institutionnel aux petits entrepreneurs.

Dans le cas de la Pologne, quatre micro-entreprises sur cinq avaient fait le choix d'opérer avec une surface légale en 1995, validant ainsi la pertinence du cadre institutionnel national³⁸. A cet égard, la mise en place d'un nouveau système fiscal représentait un enjeu majeur pour les réformateurs : passer d'une fiscalité dont les recettes provenaient presque exclusivement des entreprises d'Etat, à un système apte à capter les revenus des très petites entreprises qui composent le nouveau secteur privé émergent. Or pour les autorités fiscales, les micro-entreprises représentent de fait une source potentielle de recettes importantes, mais le contrôle qu'elles sont susceptibles de mobiliser est disproportionné par rapport au rendement de l'impôt. Pour faire face à cette double contrainte, la Pologne s'est progressivement dotée d'un système fiscal adapté à la réalité des micro-entreprises (simplicité et coût modique de la création d'entreprise, régimes d'imposition simplifiés, comptabilité allégée)³⁹, à l'instar de la plupart des pays de l'OCDE. En même temps, ce dispositif fiscal n'a pas été neutre dans le choix de la forme juridique opérée par les petits entrepreneurs pour encadrer leur activité : l'entreprise individuelle a été largement plébiscitée par rapport aux statuts de sociétés de droit commercial – renvoyant ainsi l'image du secteur informel...

LE « REVERS DE LA MEDAILLE » DE LA TRANSITION POLONAISE

Si, comme nous venons de le montrer, la mise en place d'un cadre institutionnel libéral a favorisé l'émergence d'un nouveau secteur privé dynamique, d'autres dispositifs ont, au contraire, produit des incitations qui se sont révélées délétères sur le plan du développement économique. Deux dispositifs sont particulièrement sur la sellette : il s'agit d'une part de la politique de retraits massifs de la population active, menée sous la forme de pensions d'invalidité et de préretraites, qui a eu pour résultat d'éloigner durablement une part importante de la population en âge de travailler du marché de l'emploi, la maintenant de fait dans une trappe à l'inactivité. Et d'autre part, du régime spécial de protection sociale des agriculteurs, qui est parvenu à échapper à toute tentative de réforme depuis 1989, et qui a enfermé l'essentiel du monde paysan dans une trappe à pauvreté. C'est l'autre versant de la trajectoire de transition de la Pologne à l'économie de marché.

A défaut de leur privatisation rapide, les entreprises d'Etat ont été acculées à une « restructuration défensive » (Grosfeld et Roland, 1995) dictée par le nouvel

³⁷ De Soto (1994, pp. 115-137) les définit comme les efforts déployés par les entrepreneurs pour dissimuler leur activité aux yeux des autorités fiscales. Il précise que ces coûts croissent avec la taille des entreprises et sont donc de nature à freiner leur expansion. Il prend l'exemple d'un atelier de confection clandestin qui, s'il veut augmenter son échelle de production, peut être amené à répartir son activité sur plusieurs sites de taille plus modeste pour ne pas trop éveiller l'attention de l'administration.

³⁸ Pour une analyse détaillée de l'économie souterraine en Pologne, on se reportera à Rusin (2002, pp. 184-190).

³⁹ Pour une étude exhaustive du dispositif fiscal mis en place à destination des micro-entreprises, on consultera Rusin (2002, pp. 199-206).

environnement économique introduit par la « thérapie de choc ». Les gouvernements polonais successifs se sont efforcés d'accompagner le déclin du secteur d'Etat par la mise en place de politiques « passives » du marché du travail⁴⁰. Ce traitement social des restructurations s'est opéré à travers une indemnisation à l'origine généreuse du chômage, et surtout à travers une politique de retraits massifs de la population active, menée sous la forme de pensions d'invalidité et de préretraites. Certes, cette politique a permis de contenir le taux de chômage des personnes âgées de plus de 45 ans à un niveau relativement faible par rapport à la moyenne nationale, mais ce n'est qu'un trompe-l'œil, puisque seul un sénior sur deux occupe un emploi. De fait, une part significative de la population encore en âge de travailler a été enfermée dans une trappe à l'inactivité : à la fin de l'année 2002, un million et demi de Polonais bénéficiaient d'une préretraite. Par ailleurs, ils étaient plus de trois millions à toucher une pension d'invalidité⁴¹, représentant 13% de la population en âge de travailler (le double de la moyenne OCDE) et un quart de l'emploi ; seulement 20% d'entre eux travaillaient (contre 45% en moyenne dans les autres pays de l'OCDE). En outre, le coût total de ce dispositif est prohibitif : il s'élève à près de 4 points de PIB⁴².

Les gouvernements polonais ont par ailleurs renoncé à réformer le régime spécial de protection sociale des agriculteurs (KRUS)⁴³, qui a *de facto* joué, lui aussi, un rôle d'amortisseur social des réformes – mais qui a par là même enfermé l'essentiel du monde paysan dans une trappe à pauvreté. En effet, la part de la production agricole dans le PIB ayant chuté de 12% en 1988 à 3% en 2002 (un niveau comparable à la France), on aurait pu s'attendre – comme dans le cas de l'ancien secteur d'Etat en déclin – à une réallocation massive de la main-d'œuvre, essentiellement en direction des activités tertiaires. Or, rien de tel ne s'est produit au cours des quinze dernières années. En effet, l'agriculture polonaise occupe encore formellement près de 18% de la population active (contre 4% en France) témoignant ainsi de son inertie⁴⁴. Il en résulte une productivité très faible. Nombre de facteurs expliquent cette contre-performance : d'abord, la taille moyenne des exploitations est réduite (8 hectares en 1997, contre 7 en 1988) – près de 50% d'entre elles ayant une superficie inférieure à 10 hectares. Ensuite, les exploitations sont souvent morcelées (20% sont composées d'au moins six parcelles). Enfin, elles sont en majorité tournées vers l'autoconsommation et l'autofourniture en intrants : 50% des fermes

⁴⁰ Par opposition aux politiques « actives » qui visent à aider les chômeurs à retrouver plus rapidement un emploi.

⁴¹ Dont 2,4 millions dépendaient du régime général de protection sociale et 0,8 million du régime spécial des agriculteurs.

⁴² Des mesures ont été introduites en 1997 pour durcir les conditions d'éligibilité à ce statut. Elles ont certes permis de réduire significativement le flux de nouveaux bénéficiaires, mais le stock de pensionnés reste encore très important.

⁴³ Mise en place en décembre 1990, la Caisse agricole d'assurance sociale (*Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego*) est chargée de collecter les cotisations, décider de l'ouverture des droits et servir les prestations sociales des agriculteurs.

⁴⁴ En fait, ce secteur connaît une dualité croissante entre d'une part des micro-exploitations (moins de 5 ha) et d'autre part des exploitations de plus de 15 ha. Pour une radioscopie détaillée des exploitations agricoles polonaises d'aujourd'hui, on se reportera à Bafoil *et al.* (2003). Pour une analyse approfondie de l'évolution du monde paysan polonais au cours des quinze dernières années, on lira Maurel *et al.* (2003).

produisent exclusivement (13%) ou principalement (37%) pour leurs propres besoins. Les petites exploitations familiales pratiquant la polyculture et l'élevage – qui continuent à prédominer très largement – correspondent en cela à l'archétype des activités de survie relevant du secteur informel. Leur très faible productivité révèle un chômage caché qui toucherait selon les estimations entre 500 000 et 1 million de personnes.

On est dès lors amené à rechercher les éléments du cadre institutionnel qui ont freiné la restructuration du secteur agricole, en assurant la pérennité de ce type d'exploitations – à l'évidence non viables économiquement. En effet, à titre d'exemple, les exploitations dont la superficie est comprise entre 2 et 5 ha tirent seulement 12% des leurs ressources de la vente de leur production. Le complément de revenu indispensable à leur survie provient principalement des transferts sociaux versés par la KRUS. Ce dispositif a été plébiscité car il est très accessible (il suffit d'être propriétaire d'au moins un hectare de terre). En outre, l'affiliation à la KRUS offre une couverture sociale étendue à l'ensemble du ménage – ce qui accroît d'autant le coût d'opportunité à quitter l'exploitation familiale. Elle ouvre droit à des prestations sociales de même nature que le régime général (maladie, prévoyance, invalidité, vieillesse), mais de montants inférieurs. Ces prestations sont toutefois relativement élevées eu égard à la faiblesse des cotisations perçues par la KRUS, qui ne permettent d'ailleurs de couvrir que 5% des ses dépenses. Le régime spécial des agriculteurs est donc lourdement déficitaire ; il se trouve *de facto* subventionné à hauteur de 95% par le budget de l'Etat et a donc un coût important pour les finances publiques (2 points de PIB en 2002).

Ainsi, la trajectoire de l'économie polonaise en transition offre un nouveau paradoxe : alors qu'elle reste indéfectiblement rattachée à la « thérapie de choc », vue par ses détracteurs comme l'archétype du néolibéralisme, la transition s'est accompagnée d'une forte progression des dépenses sociales, particulièrement dans les toutes premières années des réformes. Il s'agissait ainsi, à court terme, de contenir le mécontentement social afin d'éviter le blocage des réformes. Mais cette politique a hypothéqué l'avenir. En effet, rapporté au PIB, le poids des dépenses sociales a doublé entre 1990 et 1992, passant de 11 à 22%. Ensuite, il s'est stabilisé grâce à la très forte croissance du PIB (les dépenses sociales représentent 19% du PIB en 2002⁴⁵). Mais ce n'est là encore qu'un trompe-l'œil, puisque leur part dans les dépenses de l'Etat a explosé, passant de 25 à 41% entre 1990 et 2002. Ce niveau est devenu clairement insoutenable, puisque le financement de ces dépenses dépend de la croissance du PIB. Ainsi, l'épisode de stagnation économique de 2001-2002⁴⁶ s'est soldé automatiquement par un déficit budgétaire record et a entraîné en deux ans une augmentation de 10 points du poids de la dette publique dans le PIB (51% en 2003).

⁴⁵ MGPIPS (2003), tabl. 47, p. 136.

⁴⁶ Le PIB n'a progressé que de 1% en 2001 et 1,4% en 2002.

CONCLUSION : QUELLES LEÇONS TIRER DE L'EXPERIENCE POLONAISE DE TRANSITION ?

En réponse à Stiglitz (2002), cette étude montre que si effectivement « la Pologne est le pays d'Europe de l'Est qui a le mieux réussi », et ce en dépit de conditions initiales très défavorables, elle le doit essentiellement à l'émergence rapide d'un nouveau secteur privé dynamique, et non pas à une privatisation « gradualiste » des entreprises d'Etat. Ces performances « surprenantes » ont été favorisées par la mise en place d'un cadre institutionnel libéral. De manière encore plus paradoxale, la transition s'est accompagnée d'une forte montée des dépenses sociales, dont le poids grève aujourd'hui les finances publiques dans une proportion insoutenable. En cause, deux dispositifs mal ciblés, qui ont conduit pour l'un à une paupérisation relative du monde paysan, et pour l'autre à éloigner durablement du marché de l'emploi une part importante de la population en âge de travailler.

Compte tenu de tous ces éléments, la poursuite d'une forte croissance économique ne saurait, à elle seule, résoudre ces difficultés d'ordre structurel. Pour cela, la Pologne doit encore amender son cadre institutionnel, de telle sorte qu'il produise de nouvelles incitations favorables à la création d'entreprises (essentiellement sous la forme d'auto-emplois), ce qui permettra notamment de réduire la fracture ville-campagne en impulsant un processus dynamique de diversification des activités économiques en milieu rural, essentiellement en direction des services. Priorité doit être donnée à une réforme du système de protection sociale, dont le « plan Hausner »⁴⁷ avait le mérite de poser précisément les jalons, mais qui est restée pour l'essentiel lettre morte, faute de soutien au Parlement. Au vu du résultat des scrutins présidentiel et législatif de l'automne 2005⁴⁸, la tâche s'annonce politiquement ardue. En effet, en faisant campagne sur le thème d'un « Etat solidaire », le parti Droit et justice (PiS) s'est livré à une campagne électorale démagogique en matière de dépenses sociales, qui l'a coupé du soutien potentiel de la Plateforme civique (PO) libérale – avec qui le PiS aurait disposé d'une majorité confortable au Parlement. Le Président Kaczyński a préféré lier son destin aux voix d'Autodéfense (Samoobrona) et de la Ligue des familles polonaises (LPR) – qui sont précisément les deux partis les plus conservateurs en matière de dépenses sociales. Cette situation n'est pas tenable. La Pologne a encore besoin du libéralisme. Elle doit surtout avoir confiance dans sa capacité à relever ce défi supplémentaire grâce à son esprit d'entreprise hors du commun. Ses performances économiques lui permettent d'ores et déjà de se hisser au rang de grande puissance régionale au sein de l'Union européenne élargie.

⁴⁷ Réforme présentée en janvier 2004 par Jerzy Hausner, alors ministre de l'Economie, du travail et de la politique sociale. Pour un diagnostic détaillé de la réforme et les recommandations qui l'ont guidée, on se reportera à MGPIPS (2003), rapport ministériel auquel nous nous sommes d'ailleurs beaucoup référé.

⁴⁸ Lech Kaczyński (Droit et justice – PiS) a remporté les présidentielles (avec 54% des suffrages), face au candidat de la Plateforme civique (PO) Donald Tusk (46%). Aux législatives, le PiS est également arrivé en tête (27%), suivi de la PO (24%), d'Autodéfense (Samoobrona) (11%), de l'Alliance de la gauche démocratique (SLD) (11%), de la Ligue des familles polonaises (LPR) (8%) et du Parti paysan (PSL) (7%).

BIBLIOGRAPHIE

- Andreff Wladimir (1996), « Corporate governance of privatized enterprises in transforming economies: a theoretical approach », *MOCT-MOST*, 6 (2), pp. 59-80.
- Andreff Wladimir (1999), « Privatisation et gouvernement d'entreprise dans les économies en transition », *Economie internationale*, 77, pp. 97-129.
- Åslund Anders (2001), « The development of small enterprises », dans Brigitte Granville et Peter Oppenheimer (dir.), *Russia's Post-Communist Economy*, Oxford, Oxford University Press, pp. 347-366.
- Bafoil François, Rachel Guyet, Loïc L'Haridon et Vladimir Tardy (2003), « Pologne. Profils d'agriculteurs », *Le courrier des pays de l'Est*, n° 1034, avril, pp. 28-46.
- Balcerowicz Leszek (1995), *Socialism, Capitalism, Transformation*, Budapest, CEU Press.
- Balcerowicz Leszek, Barbara Błaszczuk et Marek Dąbrowski (1997), « The Polish way to the market economy 1989-1995 », dans Wing Thye Woo, Stephen Parker et Jeffrey Sachs (dir.), *Economies in Transition: Comparing Asia and Eastern Europe*, Cambridge, Mass., The MIT Press, pp. 131-160.
- Banque mondiale (1994), *Poland: Policies for Growth with Equity*, World Bank Country Study, Washington D.C.
- Banque mondiale (2002), *Transition: The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*, Washington D.C.
- Benáček Vladimir (1995), « Entrepreneurship in transition », *East European Journal of Economics*, 33 (2), pp. 38-75.
- Benáček Vladimir (2001), « The generic private sector in an economy of transition: developments and impacts on the Czech economy », Rapport de recherche, International Institute for Applied Systems Analysis, 57 p. (disponible en ligne : www.iiasa.ac.at/Publications/Documents/IR-01-046.pdf).
- Berg Andrew (1994), « Does macroeconomic reform cause structural adjustment? Lessons from Poland », *Journal of Comparative Economics*, 18 (3), pp. 376-409.
- BIT (1972), *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Genève.
- BIT (1990), « Promotion de l'emploi indépendant », Rapport du Directeur Général, Conférence internationale du travail, 77^{ème} session, Genève.

- Blanchard Olivier et Marek Dąbrowski (1993), « The progress of restructuring in Poland », dans Olivier Blanchard, Maxim Boyco, Marek Dąbrowski, Rudiger Dornbusch, Richard Layard et Andrei Shleifer, *Post-Communist Reform: Pain and Progress*, Cambridge, Mass., The MIT Press., pp. 109-149.
- Blanchflower David, Andrew Oswald et Alois Stutzer (2001), « Latent entrepreneurship across nations », *European Economic Review*, 45 (4-6), pp. 680-691.
- Bonneau Jacques et Dominique Francoz (1995), « L'incidence sur l'emploi des nouvelles entreprises », *INSEE Première*, n° 415, novembre.
- Charmes Jacques (1990), « Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel », dans David Turnham, Bernard Salomé et Antoine Schwarz (dir.), *Nouvelles approches du secteur informel*, Séminaires du Centre de développement, Paris, OCDE, pp. 11-51.
- De Soto Hernando (1994), *L'autre sentier : la révolution informelle dans le tiers monde*, Paris, La Découverte.
- Duchêne Gérard (1999), « Les revenus informels en Roumanie. Estimation par enquête », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 30 (4), pp. 35-64.
- Duchêne Gérard et Philippe Rusin (2002), « Micro-entreprises, croissance et mutations de l'emploi dans les pays en transition », *Revue économique*, 53 (3), pp. 637-646.
- Duchêne Gérard, Philippe Rusin et Geomina Turlea (2001), « Innovation, mobilité du travail et croissance dans la transition », *Revue d'économie financière*, n° hors-série : *Dix ans de transition en Europe de l'Est. Bilan et perspectives*, pp. 481-499.
- Earle John et Zuzana Sakova (2000), « Business start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of self-employment from transition economies », *Labour Economics*, 7, pp. 575-601.
- Fischer Stanley (1991), « Privatization in eastern European transformation », *NBER Working Paper*, n° 3703.
- Frye Timothy et Andrei Shleifer (1997), « The invisible hand and the grabbing hand », *American Economic Review*, 87 (2), pp. 354-358.
- Grosfeld Irena (1990), « Perspectives de privatisation en Pologne », *Economie européenne*, n° 43, pp. 147-159.
- Grosfeld Irena (1994), « Le paradoxe de la transformation : argument évolutionniste en faveur des privatisations rapides », *L'Autre Europe*, n° 28-29, pp. 48-63.
- Grosfeld Irena et Iraj Hashi (2001), « The evolution of ownership structure in firms privatized through wholesale schemes in the Czech Republic and Poland », *CASE Report*, n° 49.

- Grosfeld Irena et Jean-François Nivet (1992), « Les enjeux des privatisations », dans Georges Mink et Jean-Charles Szurek (dir.), *Cet étrange post-communisme. Rupture et transitions en Europe centrale et orientale*, Paris, Presses du CNRS et La Découverte, pp. 227-241.
- Grosfeld Irena et Gérard Roland (1995), « Defensive and strategic restructuring in central European enterprises », *CEPR Discussion Paper*, n° 1135.
- GUS (2001), *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 1995-1999* (Comptes nationaux par secteurs et sous-secteurs institutionnels 1995-1999), Varsovie.
- Hayek Friedrich (2005), *La route de la servitude*, 4^{ème} édition, Paris, PUF (Quadrige) (1^{ère} édition, *The Road to Serfdom*, 1944).
- Jackson John et Aleksander Marcinkowski (1997), « Analysis of entrepreneurial attitudes in Poland », *William Davidson Institute Working Paper*, n° 237.
- Johnson Simon (1994), « Private business in eastern Europe », dans Olivier Blanchard, Kenneth Froot et Jeffrey Sachs (dir.), *The Transition in Eastern Europe. Volume 2: Restructuring*, Chicago, The University of Chicago Press, pp. 245-290.
- Johnson Simon, Daniel Kaufmann, John McMillan et Christopher Woodruff (2000), « Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism », *Journal of Public Economics*, 76 (3), pp. 495-520.
- Kaufmann Daniel (1997), « The missing pillar of a growth strategy for Ukraine: reforms for private sector development », dans Peter Cornelius et Patrick Lenain (dir.), *Ukraine: Accelerating the Transition to Market. Proceedings of an IMF/World Bank Seminar*, Washington, D.C., Fonds Monétaire International, pp. 234-274.
- Kornai János (1984), *Socialisme et économie de la pénurie*, Paris, Economica.
- Kornai János (1990), *The Road to a Free Economy: Shifting from a Socialist System. The Example of Hungary*, New York, W.W. Norton & Co.
- Kornai János (1995), « The principles of privatization in eastern Europe », dans Kazimierz Poznański (dir.), *The Evolutionary Transition to Capitalism*, Boulder, Colorado, Westview Press, pp. 31-56.
- Kornai János (2000), « Ten years after *The Road to a Free Economy*: the author's self-evaluation », Communication à la 12^{ème} conférence ABCDE, Banque mondiale, Washington D.C., 18-20 avril.
- Labaronne Daniel (1999), *Les privatisations à l'Est*, Caen, Editions management société.

- Levenson Alec et William Maloney (1998), « The informal sector, firm dynamics and institutional participation », *World Bank Working Paper – Labor & Employment. Labor market policies and institutions*, n° 1988.
- Lewandowski Janusz et Jan Szomburg (1989), « Property reform as a basis for social and economic reform », *Communist Economies*, 1 (3), pp. 257-268.
- Lieberman Ira, Stilpon Nestor et Raj Desai (dir.) (1997), *Between State and Market: Mass Privatization in Transition Economies*, Paris et Washington, D.C., OCDE et Banque mondiale.
- Maurel Marie-Claude, Maria Halamska et Hugues Lamarche (2003), *Le repli paysan. Trajectoires de l'après communisme en Pologne*, Paris, L'Harmattan.
- MGPiPS (2003) (Ministère de l'Economie, du travail et de la politique sociale), *Racjonalizacja wydatków społecznych (Rationalisation des dépenses sociales), Zielona księga (Livre vert)*, Varsovie, octobre.
- Ners Krzysztof (1995), « Privatisation (from above, below, or mass privatisation) versus generic private enterprise building », *Communist Economies and Economic Transformation*, 7 (1), pp. 105-116.
- Nivet Jean-François (1994), « La privatisation en Pologne : d'une approche plurielle aux difficultés de la privatisation de masse », *Economie et Statistique*, n° 279-280 (1/2), pp. 121-133.
- OCDE (1994), *Fiscalité et petites entreprises*, Paris.
- OCDE (1997), « Framework for the measurement of unrecorded economic activities in transition economies », Paris, 93 p.
- OCDE (1998), *Études économiques de l'OCDE, Pologne*, Paris.
- Poznański Kazimierz (1996), *Poland's Protracted Transition: Institutional Change and Economic Growth 1970-1994*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Puhani Patrick (2000), « Poland on the dole: the effect of reducing the unemployment benefit entitlement period during transition », *Journal of Population Economics*, 13 (1), pp. 35-44.
- Rostowski Jacek (1993), « The implications of rapid private sector growth in Poland », *Centre for Economic Performance Discussion Paper*, n° 159.
- Rusin Philippe (2002), *La privatisation de l'économie par création d'entreprises : une nouvelle approche de la transition. Le cas de la Pologne*, Thèse de doctorat ès sciences économiques de l'Université Paris-I Panthéon Sorbonne.

- Sachs Jeffrey (1993), *Poland's Jump to the Market Economy*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Savoie Bertrand (1996), « Analyse comparative des micro-entreprises dans les pays en développement et dans les pays industrialisés. Une approche critique des analyses du secteur informel », *Revue Tiers Monde*, XXXVII, n° 148, octobre-décembre, pp. 953-967.
- Savoie Bertrand et Philippe Pommier (1996), « L'essor du secteur privé d'entreprises en Europe centrale et orientale », *INSEE Première*, n° 496, novembre.
- Scase Richard (2000), « Entrepreneurship and proprietorship in transition: policy implications for small and medium-size enterprise sector », *WIDER Working Paper*, n° 193.
- SCN (1993), *Système de comptabilité nationale 1993*, Bruxelles, Luxembourg, New York, Paris et Washington, D.C., Commission des Communautés européennes, FMI, OCDE, ONU et Banque mondiale.
- Stiglitz Joseph (2002), *La grande désillusion*, Paris, Fayard.
- Surdej Aleksander (2000), « Small and medium-sized enterprise development in Poland after 1990 », *WIDER Working Paper*, n° 216.
- Winiecki Jan (1996), « The superiority of eliminating barriers to entrepreneurship over privatization activism of the state », *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, n° 198, pp. 313-331.
- Winiecki Jan (1999), « Three crucial issues in post-communist privatization: a Polish case in comparative perspective », *ICER Working Paper*, n° 24.
- Winiecki Jan (2002), « The Polish generic private sector in transition: developments and characteristics », *Europe-Asia Studies*, 54 (1), pp. 5-29.

Publications du CEFRES

Éditions du CEFRES

— Christian LEQUESNE, Lenka ROVNA (dir.). - “Zastoupení Evropské pětadvacítky v Evropském parlamentu”, 2005. 133 p.

— Maxime FOREST, Georges MINK (dir.). - “Post-communisme: les sciences sociales à l'épreuve”, 2003. 221 p.

— Muriel BLAIVE, Georges MINK (dir.). - “Benešovy dekrety. Budoucnost Evropy a vyrovnávání se s minulostí”, 2003. 123 p.

— Miroslav NOVÁK. - “Une transition démocratique exemplaire? L'émergence d'un système de partis dans les Pays tchèques”, 1997. 190 p.

— Laurent BAZAC-BILLAUD. - “Kroměříž '98: Pour une Moravie nouvelle / Budoucnost zatopených území”, 1997. 90 p.

Études du CEFRES

— Gérard Lenclud, *Pour comprendre une culture, faudrait-il adopter son point de vue ?* Étude du CEFRES n° 8, disponible en ligne :

<http://www.cefres.cz/publications/etude8.pdf>

— Annabelle Coustaury, *L'ODS et l'Europe*, Étude du CEFRES n° 7, disponible en ligne :

<http://www.cefres.cz/publications/etude7.pdf>

— Tereza Hyánková, *L'immigration des Kabyles d'Algérie en République tchèque*, Étude du CEFRES n° 6, disponible en ligne :

<http://www.cefres.cz/publications/etude6.pdf>

— Bertrand Badie, *Raymond Aron, penseur des relations internationales. Un penseur « à la française » ?*, Étude du CEFRES n° 5, disponible en ligne :

<http://www.cefres.cz/publications/etude5.pdf>

— Olivier Plumandon, *Organisations patronales et tripartisme en République tchèque*, Étude du CEFRES n° 4, disponible en ligne :

<http://www.cefres.cz/publications/etude4.pdf>

— *Proměny „sladké Francie“. Otázky francouzských dějin 30. a 40. let 20. století*, Étude du CEFRES n° 3, disponible en ligne :

<http://www.cefres.cz/publications/etude3.pdf>

— Carole Pommois, *La consommation à Prague : impacts sur l'espace urbain*, Étude du CEFRES n° 2, disponible en ligne :

<http://www.cefres.cz/publications/etude2.pdf>

— Cyrille Billaud et François Richard : *Les élections européennes de juin 2004 en Pologne, République tchèque et Slovaquie*, Étude du CEFRES n° 1, disponible en ligne :

<http://www.cefres.cz/publications/etude1.pdf>

La Lettre du CEFRES

Vous pouvez également consulter en ligne sur le site du CEFRES : www.cefres.cz la **LETTRE DU CEFRES**, également disponible sur demande (cefres@cefres.cz)

Archives des publications du CEFRES

Vous pouvez également consulter en ligne sur le site du CEFRES : www.cefres.cz la série des **CAHIERS du CEFRES** et des **DOCUMENT DE TRAVAIL** (rubrique : publications/archives)

Le Centre français de recherche en sciences sociales (CEFRES) de Prague vise à promouvoir la coopération entre chercheurs tchèques, centre-européens et français. Il s'assigne un rôle de médiateur intellectuel afin de faciliter les échanges d'idées, les confrontations, la mise en place de projets de recherche communs et leur intégration dans les réseaux français et européens de la recherche.

Les « Études du CEFRES » servent à la diffusion des travaux du Centre Français de Recherche en Sciences Sociales. Elles permettent en particulier aux boursiers et aux jeunes chercheurs du CEFRES de publier l'état d'une recherche en cours ou d'éclairer un problème d'actualité. Publiées en français ou en tchèque, les « Études du CEFRES » constituent une publication électronique téléchargeable sur le site du CEFRES.

Centre français de recherche en sciences sociales
Vyšehradská 49, 128 00 Prague 2
République tchèque
Tél. : (420) 224 92 14 00
Fax : (420) 224 92 09 75
e-mail : cefres@cefres.cz
<http://www.cefres.cz>