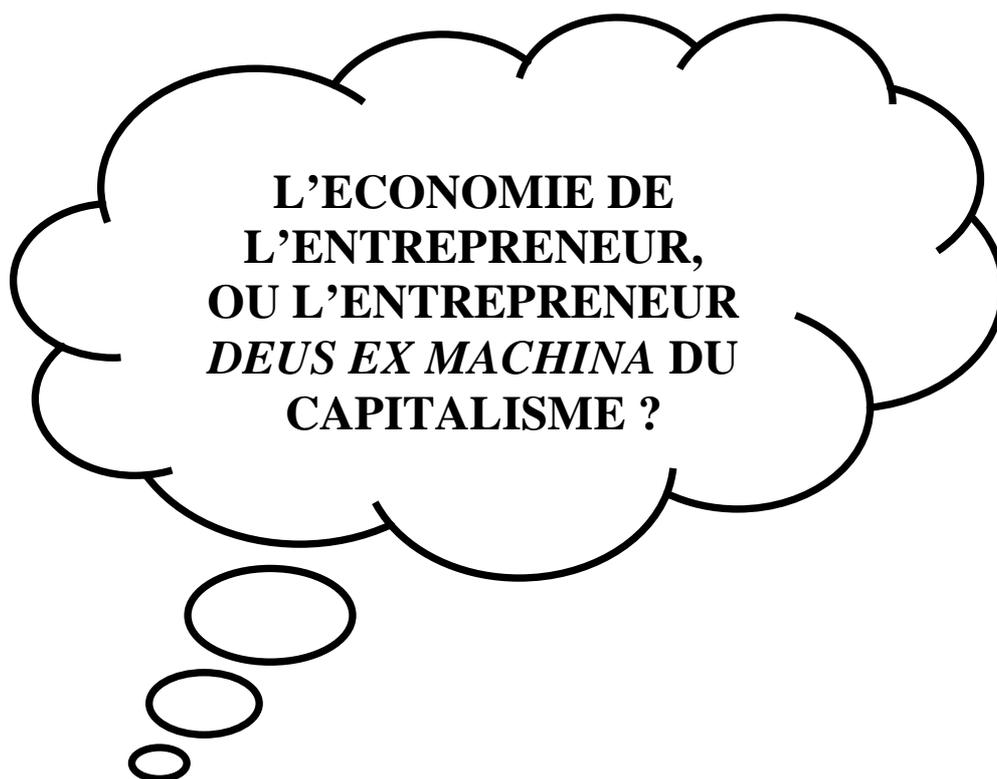


CAHIERS DU LAB.RII
– DOCUMENTS DE TRAVAIL –

N°146

Mars 2007



Sophie BOUTILLIER

L'ECONOMIE DE L'ENTREPRENEUR, OU L'ENTREPRENEUR DEUS EX MACHINA DU CAPITALISME ?

THE ECONOMICS OF ENTREPRENEUR VERSUS THE ENTREPRENEUR DEUS EX MACHINA OF CAPITALISM ?

Sophie BOUTILLIER

Résumé – L'entrepreneur est une question théorique majeure. J. A. Schumpeter le définit comme l'agent économique qui réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production. L'entrepreneur est défini par l'acte d'innovation. Nous concevons la théorie de l'entrepreneur de Schumpeter comme une métaphore : l'entrepreneur schumpétérien apporte une explication à des phénomènes tels que la croissance, la crise économiques et le progrès technique. Dans une économie managériale, l'utilisation de la métaphore n'est plus possible. L'entrepreneur joue un rôle plus pragmatique, il devient le sauveur du capitalisme parce qu'il crée des emplois.

Abstract – The entrepreneur is a main theoretical issue. J. A. Schumpeter defines the entrepreneur as the economic agent who achieves new combinations of production factors. The entrepreneur is defined by the innovative action. We consider the Schumpeterian theory of entrepreneur as a metaphor: the Schumpeterian entrepreneur is useful to explain phenomena such as economic growth, crisis, and technical progress. In a managerial economy, the use of the metaphor is impossible. The entrepreneur as a more pragmatic role, he becomes the saver of capitalism thank to his function of jobs creation

L'ECONOMIE DE L'ENTREPRENEUR, OU L'ENTREPRENEUR DEUS EX MACHINA DU CAPITALISME ?

THE ECONOMICS OF ENTREPRENEUR: THE ENTREPRENEUR DEUS EX MACHINA OF CAPITALISM ?

Je ne crois pas que J. Schumpeter ait raison de faire de l'entrepreneur le deus ex machina. Je crois obstinément que c'est le mouvement d'ensemble qui est déterminant (...)

F. Braudel, *La dynamique du capitalisme*, 1985, page 67.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	4
1. THEORIES FONDATRICES OU LA GRANDEUR DE L'ENTREPRENEUR INNOVATEUR	5
1.1. Les classiques s'interrogent : l'agent économique ou la dynamique du capitalisme ?	5
1.1.1. L'héroïsme : Cantillon, Smith, Bentham, Say	5
1.1.2. Une économie sans entrepreneurs ni progrès technique : L. Walras	6
1.1.3. L'entrepreneur, le manager et l'actionnaire : A. Marshall	7
1.2. L'entrepreneur et l'esprit du capitalisme	9
1.2.1. La puissance du capital... isme : K. Marx	10
1.2.2. La rationalité et le calcul : Weber et Sombart	10
1.2.3. La dynamique de l'entrepreneur/capitalisme : J.A. Schumpeter	10
2. PENSEES CONTEMPORAINES : L'ENTREPRENEUR SAUVEUR DU CAPITALISME	12
2.1. L'incertitude, le risque et l'information	12
2.1.1. Incertitude et ignorance : F von Hayek	14
2.1.2. La vigilance de l'entrepreneur : I. Kirzner	15
2.1.3. Le risque et l'incertitude : F. Knight	16
2.2. L'offre crée ses propres entrepreneurs	16
2.2.1. L'entrepreneur est une incarnation divine : G. Gilder	17
2.2.2. L'entrepreneur, l'information et la famille : M. Casson	17
CONCLUSION	19
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	20

INTRODUCTION

Cantillon, Say et Schumpeter ont fait de l'entrepreneur le moteur de la dynamique capitaliste. L'entrepreneur incarne trois composantes interdépendantes de l'économie capitaliste : l'incertitude, le risque et l'innovation. L'entrepreneur devient dans leurs analyses (et tout particulièrement pour Schumpeter) la valeur désincarnée du mouvement des affaires. Pourtant, l'entrepreneur schumpetérien n'existe pas en tant que tel. Son activité consiste à réaliser de nouvelles combinaisons de facteurs de production ; fonction par définition temporaire. J. Schumpeter répond ainsi à l'équilibre statique du modèle walrassien, incapable d'expliquer la crise et la croissance économiques. D'un autre côté, Hayek, Knight et Kirzner développent une analyse critique du modèle de la concurrence pure et parfaite de L. Walras. Ils considèrent que ce modèle est incompatible avec l'existence de l'entrepreneur puisqu'il suppose la transparence du marché (information parfaite).

La fonction entrepreneuriale est intimement liée dans la théorie économique à l'innovation, conformément à la définition qu'en donne J. A. Schumpeter (Baumol, 1968, Heertje, 2006). L'entrepreneur est l'agent économique qui réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production. En ce sens, l'entrepreneur incarne l'innovation et peu importe si le capitalisme de ce début de 21^{ème} siècle est un capitalisme managérial, non plus le capitalisme concurrentiel du début du 20^{ème} siècle où les entrepreneurs héroïques jouaient encore un rôle fondamental. A l'heure de l'économie fondée sur la connaissance (cf. Sommet européen de Lisbonne en 2000), l'entrepreneur est toujours porteur d'innovations, à la fois sur le plan technique et organisationnel, voire social. Dans le premier cas, l'innovation revêt la forme d'un nouveau produit ou procédé de production, dans le second l'innovation sociale consiste par exemple à créer des emplois dans des activités tertiaires à faible valeur ajoutée dans le domaine des services à la personne par exemple, touchant au secteur de l'économie sociale et solidaire.

Notre propos se décompose en deux parties : (1) dans la première partie, nous présenterons les théories fondatrices de l'entrepreneur. Celles-ci ont mis l'accent sur la capacité de l'entrepreneur à innover, c'est-à-dire à transformer l'environnement économique dans lequel il est inséré ; (2) en revanche, les théories contemporaines de l'entrepreneur s'appuient sur une conception plus large de l'innovation et surtout tendent à resituer la fonction entrepreneuriale dans le cadre à la fois réducteur et dynamisant qui le contient (entrepreneur innovateur, entrepreneur social). Dans un petit ouvrage publié à la fin des années 1970, F. Braudel (*La dynamique du capitalisme*) avait critiqué la théorie de Schumpeter de l'entrepreneur considérant qu'il en faisait une espèce d'alibi du capitalisme, en d'autres termes une sorte de *deus ex machina* du capitalisme. L'entrepreneur, boîte noire, apporte une réponse aux questions *a priori* insoluble (dans le paradigme de l'économie néoclassique). Il explique tout la crise, la croissance, le progrès technique, etc. Depuis Schumpeter, les économistes n'ont pas su se défaire de cet état d'esprit à un *iota* près. Les premières théories de l'entrepreneur (partie 1) ont mis l'accent sur le rôle dynamique de l'entrepreneur en tant qu'innovateur. En revanche, les théories contemporaines (partie 2) s'inscrivent à la fois dans un contexte économique et social marqué par la domination du capitalisme managérial (où le rôle de l'entrepreneur en tant que créateur, propriétaire et gestionnaire, est devenu marginal) et par un chômage persistant. Le rôle de l'entrepreneur s'inscrit dans un contexte particulier de lutte contre le chômage. La fonction première de l'entrepreneur est de créer des emplois, en premier lieu le sien. L'entrepreneur devient en ce début de 21^{ème} siècle le sauveur du capitalisme.

1. THEORIES FONDATRICES OU LA GRANDEUR DE L'ENTREPRENEUR INNOVATEUR

1.1. Les classiques s'interrogent : l'agent économique ou la dynamique du capitalisme ?

Les économistes classiques ne parlent ni de l'entreprise, ni de l'entrepreneur en tant que tel. Leur analyse est macroéconomique. Ils cherchent à expliquer le mouvement d'ensemble de l'économie, comment la richesse est produite et comment elle circule. Avant les économistes classiques, le physiocrate F. Quesnay élabore le Tableau Economique. Mais F. Quesnay professe que l'entrepreneur fait partie de la classe stérile, et ne crée pas de richesses. Il ne fait que la faire circuler.

1.1.1. L'héroïsme : Cantillon, Smith, Bentham, Say

A partir du 18^{ème} siècle cependant, certains économistes commencent à s'intéresser à un personnage jusqu'alors peu recommandable au regard des valeurs aristocratiques parce qu'il tire son revenu des affaires. A la fois considéré comme une sorte de filou et comme un aventurier, l'entrepreneur n'a pas bonne presse, on s'en méfie. Pourtant, R. Cantillon explique que l'entrepreneur est la pierre angulaire de l'économie de marché parce qu'il prend des risques en faisant circuler la richesse. R. Cantillon plante ainsi les bases de ce qui deviendra plus tard la théorie de l'entrepreneur. L'activité de l'entrepreneur est fondée sur deux principes : *l'incertitude et le risque*. Avec J-B. Say, une troisième composante rejoindra les deux précédentes : *l'innovation*. Il est vrai que l'on ne se place plus alors dans un simple contexte de rapports marchands, mais dans le cadre d'une économie où l'activité industrielle se développe.

R. Cantillon (1697-1735) distingue deux types d'agents économiques : les « gens à gages certains » et les « gens à gages incertains ». Il classe l'entrepreneur dans la seconde catégorie. Le fermier, le marchand ou l'artisan sont ainsi des entrepreneurs. L'entrepreneur prend des risques en s'engageant vis-à-vis d'un tiers de façon ferme, sans garantie sur la solvabilité de son client ou de son commanditaire. Sans fortune, l'entrepreneur, grâce à ses projets, fait progresser l'économie, mais la société se méfie de cet individu dérangeant et très souvent le rejette.

A. Smith (1723-1790) ne s'intéresse guère à l'entrepreneur (ce faiseur de projets ne lui inspire pas toujours confiance) en tant que tel. Il a à cœur en revanche de montrer que le marché est seul capable d'apporter la richesse et la prospérité. L'Etat doit se contenter d'encadrer le marché. Son point de vue est contenu dans le fameux concept dit de la « main invisible », selon lequel la somme des intérêts individuels est égale à l'intérêt général. Il s'intéresse également au développement des sociétés anonymes. La séparation entre pouvoir et propriété lui semble nuire à terme à l'initiative individuelle. L'actionnaire n'a pas d'intérêt particulier quant au devenir de l'entreprise si ce n'est la plus-value dont il peut en tirer selon l'évolution des cours. Les sociétés par actions sont par nature beaucoup moins performantes que les sociétés dirigées par leur propriétaire, car les intérêts des actionnaires ne sont pas ceux de l'entreprise. Au milieu du 20^{ème} siècle, Schumpeter ne dira pas autre chose lorsqu'il écrit que l'entrepreneur était prêt à mourir pour son entreprise. Ce qui n'est pas le cas de l'actionnaire qui raisonne en termes de paquet d'actions.

Jeremy Bentham (1748-1832) glorifie le « faiseur de projets » qui fait progresser l'économie et la société. La réalisation de projets est associée pour Bentham au plaisir. C'est un moyen de

se réaliser, même si le chemin qui conduit à la réussite est difficile. Bentham considère que l'entrepreneur est à l'origine des grandes innovations qui sont au cœur de la croissance et du développement économiques. Il annonce ainsi la théorie de Schumpeter sur la contribution du changement technique provoqué par l'entrepreneur à la prospérité économique (Leloup, 2002).

J-B. Say (1767-1823) est avec Cantillon et Schumpeter, l'un des trois pères fondateurs de la théorie économique de l'entrepreneur. Il définit l'entrepreneur comme l'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie. Cette métaphore montre le poids de plus en plus important que prend l'industrie dans l'économie des pays européens au début du 19^{ème} siècle. Être entrepreneur est un véritable métier. Il définit avec précision les qualités qui doivent être celles d'un entrepreneur. L'ensemble de ces qualités forme le « métier de l'entrepreneur » :

1/ L'entrepreneur est l'agent principal de la production. Son travail est productif au même titre que celui de l'ouvrier et du savant ;

2/ l'entrepreneur doit être doté d'une « capacité de jugement », c'est-à-dire qu'il doit juger des besoins et surtout des moyens de les satisfaire. Ce genre de travail exige des « qualités morales dont la réunion n'est pas commune » ;

3/ L'entrepreneur ne doit pas s'en remettre à la routine. Il doit sans cesse innover.

Mais avant tout, comme le soulignera aussi plus tard J. Schumpeter, l'entrepreneur doit vaincre le conservatisme et la méfiance des banquiers.

1.1.2. Une économie sans entrepreneurs ni progrès technique : L. Walras

L. Walras (1834-1910), un des fondateurs de la théorie néoclassique, élabore le modèle de la « concurrence pure et parfaite », où l'entrepreneur ne fait pas de profit, il n'innove pas. Son unique fonction est de combiner les facteurs de production (le capital et le travail) pour réaliser une production donnée. L'entrepreneur se confond alors avec l'entreprise et tous deux se trouvent réduits à une fonction de production $[Y = f(K, W)]$ où Y est le niveau de la production, K la quantité de capital utilisée et W la quantité de travail utilisée. Les représentants de ce courant se contentent de cette représentation simplifiée de l'entreprise (et de l'entrepreneur) et ne s'intéressent guère au fonctionnement (ni l'organisation interne) de l'entreprise. Celle-ci se résume à une combinaison de facteurs de production ; combinaison réalisée selon les prix desdits facteurs sur leurs marchés respectifs.

Pour Léon Walras, l'entrepreneur est bien distinct du propriétaire foncier (détenteur des terres), du travailleur (détenteur de facultés personnelles) et du capitaliste (détenteur des capitaux). L'entrepreneur a pour rôle de « prendre à bail la terre du propriétaire foncier, les facultés personnelles du travail et le capital du capitaliste, et d'associer, les trois services producteurs » (Walras, 1988, p. 280). Il faut éviter « l'erreur des économistes anglais qui identifient l'entrepreneur et le capitaliste » (Walras, 1988, p. 281) ou encore, l'erreur de certains économistes français qui font de l'entrepreneur un travailleur chargé du travail de la direction de l'entreprise. Walras distingue dans son argumentation, le marché des services où se rencontrent les propriétaires fonciers, les travailleurs et les capitalistes comme vendeurs et les entrepreneurs comme acheteurs de services producteurs. L'autre marché est celui des produits où se rencontrent les entrepreneurs et les propriétaires fonciers, les travailleurs et les capitalistes comme acheteurs de produits. A l'état d'équilibre, on peut faire abstraction de la monnaie, les propriétaires fonciers, les travailleurs recevant et les entrepreneurs donnant une certaine qualité de produits sous forme de fermage, de salaires et d'intérêts « en échange d'une certaine quantité de services producteurs sous le nom de rente, travaux et profit ».

L'importance conceptuelle des entrepreneurs est minimale : « on peut même, à cet état, faire abstraction de l'intervention des « entrepreneurs », et considérer non seulement les services producteurs comme s'échangeant contre des produits et les produits s'échangeant contre des services producteurs, mais considérer même les services producteurs comme s'échangeant en fin de compte les uns contre les autres » (Walras, 1988, p. 284). En résumé, l'entrepreneur est l'agent économique qui achète les matières premières à d'autres entrepreneurs, puis loue moyennant un fermage la terre du propriétaire foncier, moyennant un intérêt le capital du capitaliste, et, finalement, ayant appliqué des services producteurs aux matières premières vend à son compte les produits obtenus » (Walras, 1988, p. 287). Si l'entrepreneur walrasien ne fait ni perte ni profit, caractéristique qui l'éloigne de la réalité du capitalisme, un élément mentionné l'en rapproche : vendre pour son propre compte.

La théorie de Léon Walras repose sur un modèle de base, celui de la concurrence pure et parfaite. Les cinq hypothèses qui constituent ce modèle sont fondamentales, car c'est à partir de celles-ci que les théoriciens néoclassiques, tels que Hayek, Kirzner ou Knight se placeront. Ces cinq hypothèses sont les suivantes : (1) *atomicité du marché* : un grand nombre d'acheteurs et un grand nombre de vendeurs à tel point qu'aucun des protagonistes intervenant sur le marché ne peut individuellement exercer une influence sur le prix et la quantité d'équilibre. Implicitement cette hypothèse suppose que les entreprises ne peuvent grandir car le marché doit rester atomistique ; (2) *homogénéité du produit* : toutes les entreprises présentes sur un marché produisent exactement le même bien. Il n'y a pas moyen de distinguer les produits venant d'entreprises différentes, mais appartenant à un même marché ; (3) *libre entrée du marché* : les entreprises peuvent entrer librement sur un marché, c'est-à-dire qu'elles peuvent y investir si le taux de profit réalisé est attractif ; (4) *les facteurs de production sont parfaitement substituables*, en fonction de leur prix respectif, c'est-à-dire du taux de salaire et du taux de profit ; (5) *la transparence du marché* : libre circulation de l'information. Les agents économiques intervenant sur un marché donné disposent des mêmes informations (prix et quantités). Le marché est régi par une espèce de commissaire-priseur, qui à l'image de la main invisible d'A. Smith, coordonne les décisions des différents agents économiques.

1.1.3. L'entrepreneur, le manager et l'actionnaire : A. Marshall

A. Marshall (1842-1924) (Marshall, 1934) professe qu'il existe une espèce de partage du marché entre l'entrepreneur, qui est à la tête d'une petite entreprise qu'il a généralement fondée, et le manager qui gère la grande entreprise. La petite entreprise se limite à une production de petites séries. Elle est très proche du marché. En revanche, la grande entreprise produit en grande série des biens standardisés. La petite entreprise est ainsi plus innovante que la grande entreprise. Le même raisonnement sera repris à la fin du 20^{ème} siècle par les économistes M. J. Piore et C. F. Sabel (Piore, Sabel, 1989). Pour Marshall, le personnage clé de la société industrielle est le « capitaine d'industrie », c'est-à-dire celui qui règle, dirige la production, organise et contrôle le mécanisme industriel. La capacité à diriger le travail de manière à en tirer un profit est déterminant : vers ceux qui y parviennent affluent le capital et le travail. La présence dans un pays d'un grand nombre de capitaines d'industrie détermine, selon A. Marshall, « l'énergie des affaires » du pays.

L'entrepreneur doit posséder de multiples qualités : (1) *prospective* : estimer les chances de succès et bien poser les risques lorsqu'il décide d'investir ; (2) *gestion des ressources humaines* : l'entrepreneur doit veiller à ce que tous les hommes fassent le travail pour lequel ils sont faits, afin de procéder à une délégation importante de l'autorité selon une gradation

des difficultés et des responsabilités. Il faut selon A. Marshall savoir trier les hommes en sélectionnant ceux qui sont faits pour le travail physique dur ; et ceux appelés à exercer leur jugement, leur sagacité... Pour tirer le meilleur de chacun, chaque individu doit faire le travail le plus difficile dont il est capable ou dont peut le rendre capable au bout de quelque temps. L'entrepreneur doit aussi avoir les qualités d'un psychologue : savoir deviner le caractère de ses subordonnés tout en les traitant avec fermeté, tact, confiance et sympathie ; (3) *innovation et veille technologique* : l'entrepreneur est rarement un inventeur. Aussi doit-il se tenir au courant des recherches menées par les savants pour repérer l'invention qu'il pourra exploiter à des fins commerciales. L'entrepreneur doit être en état de « veille technologique », et pour ce faire, il doit avoir une connaissance intelligente de la technologie de l'affaire qu'il entreprend et une certaine aptitude à favoriser ses progrès ; (4) *organisation et coordination* : il est une tâche que l'entrepreneur ne peut déléguer, celle qui consiste à surveiller l'évolution de l'industrie et du commerce. Ce qui exige une attention continue et diligente sur les relations réciproques entre les différents services de l'entreprise. L'entrepreneur doit coordonner l'exécution de plusieurs tâches simultanément. Mais, dans un contexte économique en constante transformation, la taille des entreprises augmente, le montant des capitaux mis en jeu est de plus en plus important. Les qualités requises pour être un entrepreneur d'industrie ne consistent plus à créer une équipe, à la motiver et à la mobiliser, en agissant directement. Il doit avoir d'autres qualités : être capable de gérer un personnel souvent pléthorique, et découvrir des collaborateurs à qui il pourra déléguer des tâches importantes qu'il n'est plus capable d'accomplir seul.

La séparation entre la propriété du capital et sa gestion change l'entrepreneur. Deux types d'entrepreneurs doivent alors être distingués : (1) ceux qui créent, gèrent et sont propriétaires de leurs entreprises ; et (2) ceux qui président aux destinées des entreprises qui ne sont plus leurs propriétaires, mais des simples gestionnaires, des salariés. Le dirigeant ou le manager de l'entreprise est désormais secondé dans sa tâche par une équipe de spécialistes (la « technostructure »). La direction de l'entreprise se partage entre celui-ci et les actionnaires. Le manager devient un simple salarié et ne supporte plus les risques liés à la propriété du capital (sauf s'il est aussi actionnaire). Ce sont les actionnaires les propriétaires exclusifs de l'entreprise.

Pourtant en dépit de l'apparition de ces grandes entreprises par actions, les petites entreprises ne disparaissent pas. Bien que le petit entrepreneur soit, selon Marshall, constamment menacés de banqueroute, il résiste. Il est sauvé (provisoirement) par l'incapacité technique des machines à remplacer l'ouvrier dans toutes les tâches. Le travail restant aux petites entreprises est très minutieux et ne peut être automatisé. Le progrès régulier des techniques favorise cependant le développement de l'automatisation, mais l'augmentation de la production industrielle aura paradoxalement pour conséquence de stabiliser le volume de travail attribué aux petites entreprises. Marshall voit favorablement le maintien des petites entreprises industrielles, car elles constituent une réserve de dynamisme pour l'industrie, qui si elle était entièrement entre les mains des grandes entreprises, dirigées par des directeurs-salariés, perdrait toute capacité à innover et s'enfermeraient dans une sorte de « routine des affaires ». Les petites entreprises sont pour Marshall les meilleures éducatrices de l'initiative et de la souplesse d'adaptation, nécessaires au progrès industriel. Ainsi, petites et grandes entreprises se partagent le marché. Les premières s'en remettent au dynamisme de l'entrepreneur pour ne pas faire faillite. Les secondes sont à même de mener une action de long terme grâce aux capitaux qu'elle mobilise. Mais, ces dernières ont un fonctionnement routinier : elles produisent en grande série des produits standardisés. Ce comportement

routinier des grandes entreprises s'explique à partir du comportement différent de leurs dirigeants respectifs.

L'entrepreneur, dirigeant de la petite entreprise, n'a de compte à rendre à personne pour justifier ses décisions. Il peut agir en toute liberté, sans passer par une hiérarchie sclérosante et lourde. Il entretient des relations directes avec son personnel et peut directement contrôler la qualité du travail de chacun. En revanche, le directeur de la grande entreprise ne peut agir à sa guise. Ses décisions doivent être approuvées par le Conseil d'administration. Le directeur de la grande entreprise perd son temps en vérifications diverses, tandis que la hiérarchie nécessaire pour gérer un grand nombre de salariés lui oppose une force d'inertie en opprimant l'initiative individuelle. Ces types de profil donnent naissance à deux types de comportements : (1) *le propriétaire de la petite entreprise envisage tout changement en fonction de son propre intérêt*. Il parvient ainsi à faire passer son dynamisme auprès de ses salariés grâce à l'attachement du personnel dans sa personne (l'esprit de corps) et au dévouement qu'il suscite chez eux. La petite entreprise tire sa vitalité directement des qualités de son dirigeant ; (2) *l'intérêt particulier du directeur salarié l'attire fréquemment vers une direction qui n'est pas forcément compatible avec la bonne marche de l'entreprise*. Il peut souffrir d'un manque de motivation. Il recherche son confort au prix du moindre effort. Dans les grandes entreprises, contrairement aux petites, l'ambiance de travail est beaucoup plus codifiée par une lourde bureaucratie. Le défaut principal des grandes entreprises réside, selon Marshall, dans la centralisation administrative excessive de leur direction.

1.2. L'entrepreneur et l'esprit du capitalisme

Les interrogations des économistes classiques sur les relations entre les acteurs (les entrepreneurs) et le système (l'économie du marché) ont été approfondies. Marshall avait annoncé la grande entreprise. Mais l'entrepreneur créant une petite entreprise doit-il forcément envisager son agrandissement ? Doit-il disparaître au profit de l'organisation ? Oui et non. Une entreprise peut grandir, elle peut aussi disparaître. La concentration industrielle n'est pas incompatible avec la naissance d'entreprises nouvelles. Mais les structures économiques se modifient. La structure atomistique du marché est désormais sous la direction de grands groupes. Le créateur d'entreprise n'a-t-il plus de raison d'être ? Ou plutôt sa raison d'être n'est-elle plus la même ?

1.2.1. La puissance du capital... isme : K. Marx

K. Marx (1818-1883), comme *A. Smith*, il ne s'est pas intéressé à l'entrepreneur en tant que tel, mais au fonctionnement d'ensemble de l'économie capitaliste. Mais, à l'opposé de la « main invisible », il considère que le marché favorise le développement inégal de l'économie. En élaborant un schéma systémique, les individus ont une fonction économique. Dans le cadre d'une logique concurrentielle, l'entrepreneur est contraint de faire des profits. Si tel n'est pas le cas, il fait faillite et il disparaît ainsi en tant qu'entrepreneur. Tout en s'intéressant à la dynamique du capitalisme, *K. Marx* analyse l'entreprise sous différents angles : (1) d'abord dans la continuité de *Smith*, sous l'angle de la *division du travail*, il élabore le concept d'ouvrier (ou de travailleur) collectif et met en évidence les interdépendances entre les différentes tâches effectuées par des travailleurs différents (séparation entre la conception et la production d'une part, automatisation du travail d'autre part ; la machine est du travail mort c'est-à-dire le produit d'un travail antérieur ; ce que nous avons appelé plus haut la socialisation de l'économie). (2) Puis, toujours dans la continuité d'*A. Smith*, *K. Marx* s'intéresse également aux *sociétés par actions* ; forme embryonnaire

d'une réflexion sur le capitalisme managérial. Le développement capitaliste, note Marx, a entraîné la prolétarisation des petits producteurs indépendants. Ce sont à présent les petits capitalistes qui sont à leur tour expropriés : « ce qui est maintenant à exproprier, ce n'est plus le travailleur indépendant, mais le capitaliste, le chef d'une armée ou d'une escouade de salariés » (Marx, 1976, p. 557). La concurrence et l'expropriation des petites entreprises par les plus grandes font que la taille moyenne des entreprises dans l'économie augmente. Le travail se mécanise et la division du travail s'intensifie. L'échelle toujours plus étendue de production entraîne l'élaboration et la mise en place de méthodes complexes d'organisation du travail. L'empirisme de la gestion des premières entreprises est remplacé par des méthodes scientifiques. Le crédit et la Bourse offrent aux grandes entreprises de nouvelles possibilités d'expansion et accélèrent le processus de centralisation de la propriété économique entre les mains d'un nombre réduit d'industriels, de financiers et autres rentiers.

1.2.2. La rationalité et le calcul : Weber et Sombart

M. Weber (1864-1920). La rationalité est à la base du développement extraordinaire du capitalisme. Les entreprises incarnent la rationalité. Leurs dirigeants, les entrepreneurs, ne sont ni des intrigants, ni des charlatans. Ils sont élevés « à la dure école de la vie, calculateurs et audacieux à la fois, des hommes avant tout sobres et sûrs, perspicaces, entièrement dévoués à leur tâche, professant des opinions sévères et de stricts principes bourgeois » (Weber, 1964, p. 70). Les entrepreneurs sont dotés de l'« esprit du capitalisme », celui de la rationalité économique : « un type de conduite économique particulier caractérisé par la recherche de profits, toujours accrus, grâce à l'utilisation rationnelle, calculée et méthodique des moyens de production, ainsi que des conditions d'échange ». L'entrepreneur, d'un caractère sérieux et austère, ne peut exister que lorsqu'il utilise librement le travail salarié, lorsqu'il peut valoriser des connaissances scientifiques, techniques et comptables et lorsque, lui-même, est riche et bien éduqué. Beaucoup de protestants en cette fin de 19^{ème} siècle avaient les qualités favorables à des conduites économiques rationnelles. L'« éthique protestante » était alors reliée à l'« esprit du capitalisme ».

W. Sombart (1863-1941). La rationalité aussi, mais cette fois dans une perspective de réalisation de profits. Sombart étudie les conditions qui ont favorisé à la fin du 18^{ème} siècle l'éclosion de l'« esprit d'entreprise » : les « vieux bourgeois », à l'aspect « rigide et pédantesque » et aux comportements et idées conservatrices, ont été remplacés par les « bourgeois modernes » motivés par le gain illimité sans « scrupules moraux, esthétiques, sentimentaux », sans entraves. La liberté de travailler et d'entreprendre sont à l'origine du succès des nouveaux bourgeois et à l'avènement de l'économie productiviste. Dans ces conditions, l'entrepreneur a pour tâche de mettre en présence le capital et le travail, de déterminer l'ampleur et l'orientation de la production, d'établir les rapports entre la production et la consommation... (Sombart, 1926).

1.2.3. La dynamique de l'entrepreneur/capitalisme : J.A. Schumpeter

J.A. Schumpeter (1883-1950). Pour Schumpeter, l'entrepreneur est le moteur du progrès technique. Il développe de cette façon une théorie des cycles économiques (l'économie traverse quatre phases : « prospérité », « récession », « dépression », « reprise ») en mettant en lumière la diffusion de technologies nouvelles dans l'économie (grâce à l'entrepreneur révolutionnaire), qui correspond à une période de croissance, laquelle est suivie par une phase de déclin en raison de la saturation des marchés. La croissance repart grâce à l'introduction d'innovations. L'innovation est une nouvelle combinaison de moyens de production qui crée

de multiples opportunités d'investissement et de profit : fabrication de nouveaux biens, introduction de nouvelles méthodes de production, ouverture de nouveaux marchés, conquête d'une nouvelle source de matières premières et de produits intermédiaires, réalisation d'une nouvelle organisation industrielle (Perroux, 1991 ; Heertje, 2006).

J. Schumpeter (Schumpeter, 1983) s'intéresse de près à la place de l'entrepreneur dans l'histoire de la pensée économique. Il souligne d'abord que les économistes classiques ne lui ont guère prêté d'importance puisqu'ils se cantonnent à une représentation de l'économie en trois groupes sociaux : les propriétaires terriens, les travailleurs et les capitalistes. Puis, poursuit Schumpeter, une quatrième catégorie « a été par la suite reconnue explicitement, l'entrepreneur » (Schumpeter, 1983, tome 2, p. 242). Puis il argumente à partir d'une analyse très critique sur le bien-fondé des approches des économistes fondateurs à propos de l'entrepreneur : « non pas que les économistes eussent jamais accompli l'impossible exploit de passer sous silence le personnage le plus haut en couleur du processus capitaliste : les docteurs de la scolastique, du moins depuis l'époque de Saint Antonin de Florence, avaient distingué l'*industria* de l'homme d'affaires du *labor* de l'ouvrier. Les économistes du 18^{ème} siècle avaient fait preuve d'une compréhension incontestable, quoique mal formulée, de cette catégorie économique, Cantillon a été pour autant que je sache, le premier à utiliser le terme d'entrepreneur. Mais ces suggestions ont fait long feu, sans donner de résultat. A. Smith a accordé une attention passagère à cette catégorie d'acteur économique (...) et si on l'avait sollicité, il n'aurait pas nié qu'une entreprise ne marche pas toute seule. (...) J-B. Say, dans la lignée de la tradition française (Cantillon) a été le premier à assigner à 'l'entrepreneur' – lui-même distinct du capitaliste – une place définie dans le schéma économique. Sa contribution personnelle en la matière est résumée dans l'affirmation quelque peu succincte suivant laquelle l'entrepreneur, la fonction d'entrepreneur est de combiner les facteurs de production en un organisme productif ». Mais, souligne J. Schumpeter : « combiner les facteurs » quand elle est appliquée à une entreprise déjà existante, ne correspond qu'à l'exercice d'une gestion de pure routine.

J. Schumpeter se montre satisfait de la définition de Say. Puis, il passe très rapidement aux Ricardiens et à Marx, qu'il critique fortement, parce que selon ces derniers « le processus industriel et commercial marche essentiellement tout seul, la seule chose nécessaire pour le mettre en route étant un apport adéquat en capital » (Schumpeter, 1983, tome 2, p.244). Pourtant, J. Schumpeter explique par ailleurs que « l'entrepreneur est indubitablement présent dans le drame marxiste » (Schumpeter, 1983, tome 3, p. 204). Mais, il ajoute : « on ne peut l'insérer dans le système marxiste qu'au moyen d'une interprétation non marxiste. Même dans la description du processus de concentration de Marx, ce sont les grands capitalistes qui pillent ('exproprient') les petits. Dès que nous saisissons cela, et qu'en conséquence nous excluons les marxistes et les autres auteurs qui adoptent ce point de vue, il nous est difficile de trouver des interprétations autorisées de ce que l'on peut appeler la théorie du bénéfice de l'entrepreneur fondé sur le pillage » (Schumpeter, 1983, tome 3, page 204). En revanche, J. Stuart Mill est gratifié d'avoir « rendu le terme entrepreneur d'usage courant chez les économistes anglais, et qui en analysant la fonction d'entrepreneur, est passé à la notion de « surveillance » à celle de « maîtrise » et même de « direction », qui admet-il exigeait souvent des « compétences peu répandues ». Mais, conteste Schumpeter, dans ce cas il pouvait fort bien utiliser le terme de manager. Pourtant conclut (provisoirement) Schumpeter, c'est la conception de J. Stuart Mill qui a prévalu pendant un siècle, au détriment de celle de Say !

L'entrepreneur, selon Schumpeter, est bien distinct d'une part du gestionnaire dont l'activité est routinière, d'autre part du capitaliste, qui apporte par définition les capitaux nécessaires au

démarrage, puis à la croissance de l'entreprise. L'avènement de la grande industrie, la concentration du capital, entraîne la disparition de l'entrepreneur qui est remplacée par une organisation complexe, c'est-à-dire la grande entreprise (division du pouvoir entre propriété et gestion du capital). Ce qui selon Schumpeter condamne le capitalisme et donne raison à Marx : la propriété individuelle se dissout avec le développement de la société anonyme. La propriété se dépersonnalise, elle se présente désormais par un paquet d'actions et ne donne à son propriétaire aucun sentiment d'appartenance. « Le travail des bureaux et des commissions tend à se substituer à l'action individuelle » (Schumpeter, 1979, p. 191). La disparition de l'esprit d'entreprise et d'initiative annonce la disparition du capitalisme.

Cette pensée fondamentale cimenter les analyses sur le « capitalisme managérial » débutées bien avant la Grande Crise (1929). Les marchés ne sont pas atomistiques, la firme est la structure la plus efficiente économiquement et nécessaire politiquement puisqu'elle protège mieux les propriétaires de capitaux. L'organisation est plus forte que l'entrepreneur. *R. Coase* (Coase, 1937), reformule la théorie néoclassique de l'entreprise en posant une simple question: pourquoi la firme existe-t-elle ? Il distingue ainsi la firme et le marché et développe une argumentation en termes de coûts de transaction. La firme existe à partir du moment où produire devient plus rentable que d'acheter. D'un autre côté, la taille de l'entreprise est supposée augmenter tant que le coût de revient de sa production reste inférieur au coût qu'elle supporterait en achetant sur le marché ce qu'elle ne produit pas. Pour Coase, la firme est un mode d'organisation de l'activité économique qui permet de réduire les coûts de transaction. Ces coûts découlent non de la production, mais du fonctionnement du marché. Il s'agit en d'autres termes de rechercher et d'acquérir l'information nécessaire au fonctionnement de l'activité économique (Coase, 1997).

La thèse du capitalisme managérial se développe au cours du 20^{ème} siècle grâce aux auteurs américains (*Berle et Means, Veblen, Galbraith, Chandler*, entre autres). Avant la seconde guerre mondiale, Berle et Means montrent que la majorité des entreprises américaines sont des sociétés anonymes, illustrant ainsi la supériorité du capitalisme managérial sur le capitalisme concurrentiel. Les managers ont pris le pouvoir aux actionnaires. Nous sommes dans une période de forte croissance économique, et les managers cherchent à gagner des marchés pour assurer la croissance de la firme, tandis que les actionnaires sont en quête de dividendes. Pendant les années 1960-70, Galbraith et Chandler poursuivent leurs analyses dans le même sens. Le premier met l'accent sur ce qu'il nomme la « technostructure », le second focalise son analyse sur le développement des grandes entreprises américaines, en particulier le chemin de fer, et montre leur impact structurant sur l'économie américaine.

Depuis cette période, le rapport de forces entre les managers et les actionnaires a fondamentalement changé. Les modalités de la gouvernance de l'entreprise ont évolué. Les actionnaires exigent des dividendes élevés sur le court et le long terme. Le pouvoir des managers s'est affaibli. Leur situation s'est... précarisée.

2. PENSEES CONTEMPORAINES : L'ENTREPRENEUR SAUVEUR DU CAPITALISME

2.1. L'incertitude, le risque et l'information

Les économistes contemporains, qui placent l'entrepreneur au centre de l'économie, ont beaucoup de difficultés pour définir avec précision l'entrepreneur en tant qu'agent

économique. Ils ne cherchent pas à le définir en expliquant son parcours professionnel, son origine sociale, ce qu'il fait, (cette tâche est généralement du ressort des sociologues) mais à mettre en avant son apport particulier dans le fonctionnement de l'économie ou encore son dépérissement suite au développement des sociétés par actions, de la finance et des échanges internationaux. L'actionnaire, le manager, la « technostructure », le banquier, la firme... ont durant 30 ans (avant et après la Seconde Guerre mondiale) beaucoup plus intéressé les économistes, avant qu'ils ne se reprennent et ne redécouvrent l'entrepreneur dans les années 1980. Les politiques économiques d'alors étaient dirigées contre les monopoles, contre les entreprises publiques, contre le salariat de masse. Créer son entreprise, était (et est toujours) considéré comme une issue au chômage, mais aussi comme moyen d'enrichissement facile grâce aux prouesses des technologies de l'information et de la communication et à la multiplication des innovations financières.

L'entrepreneur est ainsi perçu par nombre d'économistes, en premier lieu par J.A. Schumpeter, comme le moteur de l'activité économique parce qu'il prend des risques (économiques, techniques et financiers), ainsi il innove créant du même coup des richesses et des emplois. Pour Schumpeter, l'entrepreneur est l'agent économique qui introduit le changement économique, l'innovation. L'innovation qui consiste d'une manière générale à passer de l'étape de la découverte scientifique à celle du produit lequel sera fabriqué puis commercialisé par l'entreprise. L'idée selon laquelle l'entrepreneur joue un rôle économique clé en innovant n'est pas nouvelle. Pour J.M. Keynes en revanche l'entrepreneur favorise, par son comportement peureux, la diffusion des crises économiques. Face à l'incertitude du marché, l'entrepreneur préfère réduire son activité, ce qui peut le conduire à licencier et à fermer certaines de ses unités de production.

D'une manière générale, les économistes ne cherchent pas à décrire l'entrepreneur, ni à comprendre son comportement. L'entrepreneur a en premier lieu une fonction (macro)économique qui consiste à innover. Il est le moteur du changement économique et social. Mais, cette fonction économique est fréquemment noyée par la routine qui caractérise le fonctionnement normal (quotidien) de l'entreprise. L'entrepreneur devient ainsi une entité concrète pour expliquer un phénomène abstrait qu'il s'agisse de la croissance ou de la crise économique. Certains économistes, comme K. Marx, analysent le comportement de l'entrepreneur (ou du capitaliste) en le replaçant dans un cadre social plus général qui est celui de la société capitaliste. Pour K. Marx que nous avons vu précédemment, l'entrepreneur n'existe que parce que la société capitaliste lui permet d'exister. Son objectif est le profit maximum. L'entrepreneur ne peut exister sans s'enrichir, sinon c'est la faillite, et il n'existe plus en tant qu'entrepreneur.

2.1.1. Incertitude et ignorance : F von Hayek

Pour Hayek (1899-1992), les agents économiques prennent des décisions dans un contexte d'incertitude (et non de transparence – remise en cause d'une des hypothèses de la CPP). C'est pour cette raison fondamentale pour laquelle l'économie de marché fonctionne. F. von Hayek est par ailleurs terriblement critique vis-à-vis de ce qu'il nomme les intellectuels (Hayek, 1993, pp.139-140) : « une compréhension du commerce, explique-t-il, et des explications de la détermination des valeurs relatives en termes d'utilité marginale est cruciale pour la compréhension de l'ordre dont la subsistance de multitudes d'êtres humains dépend. Et de telles questions devraient être familières à toute personne cultivée. Cette compréhension a néanmoins été contrecarrée par le mépris général avec lequel les intellectuels tendent à considérer le sujet tout entier. Car ce qui a été mis au jour par la théorie marginaliste – à

savoir que la tâche propre de tout individu pourrait être de contribuer, sur la base de ses connaissances et de ses capacités personnelles, à satisfaire les besoins de la communauté en apportant la contribution *de son choix* (Hayek, 1993, pp.139-140) – est étranger tout à la fois à l’esprit primitif, au constructivisme régnant, et au socialisme explicite ».

Puis il ajoute : « les objections des *beaux esprits* (souligné par Hayek. SB) de notre époque – les intellectuels (...) – ne diffèrent pas profondément des objections des membres des groupes primitifs. (...) Ce que les intellectuels imprégnés de préjugés constructivistes considèrent comme étant le plus répréhensible dans l’ordre de marché, la monnaie et les institutions financières, est que les producteurs, les commerçants et les financiers ne se préoccupent pas des besoins concrets des gens, mais du calcul abstrait des coûts et de profits. Ils oublient en cela – ou n’ont pas compris – ce qui est au cœur des arguments que nous venons de répéter. La recherche du profit est précisément ce qui rend possible l’usage le plus efficace des ressources. Elle permet l’utilisation la plus productive de la diversité des apports potentiels d’autres entreprises. (...) L’entrepreneur, s’il entend fournir des moyens de créer encore d’autres moyens qui eux-mêmes serviront les autres et ainsi de suite. Donc s’il entend servir une *multiplicité* de visées ultimes, *doit* dans le cadre de ses activités expérimenter au-delà des utilisations et des objectifs connus. Les prix et les profits sont tout ce dont la plupart des producteurs ont besoin pour être à même de servir efficacement les besoins d’hommes qu’ils ne connaissent pas. Ils constituent des instruments de recherche – tout comme pour le soldat ou le chasseur, le marin ou le pilote d’avion, les jumelles ou le radar. Le processus de marché fournit à la plupart des gens les ressources matérielles et informationnelles dont ils ont besoin pour obtenir *ce qu’ils veulent...* » (Hayek, 1993, pp. 139 à 146).

Hayek reproche aux intellectuels de ne rien comprendre ni à l’économie, ni à l’entrepreneur, que ce soit par bêtise ou par ignorance. Or, explique-t-il en substance les marchands ont été depuis les premiers pas de l’humanité les moteurs de la civilisation et du progrès. Il insiste tout particulièrement sur ce sujet en soulignant que le commerce est antérieur dans l’histoire de l’humanité à l’invention de l’agriculture et de l’Etat. « Les gouvernements ont plus souvent entravé que favorisé le développement du commerce à longue distance. » Alors que les commerçants ont, au contraire, contribué à informer les responsables étatiques : « Ceux qui ont offert la plus grande indépendance et la plus grande sécurité aux commerçants ont bénéficié des accroissements d’informations et de population qui résultèrent » (Hayek, 1993, p. 63). Les Etats qui ont aidé les commerçants à faire du commerce, en ont tiré bien du profit....

Pour F. von Hayek, l’information est le nerf des affaires : les agents économiques agissent dans l’ignorance des décisions des autres agents économiques. Il commence le chapitre 2 de *La constitution de la liberté* (Hayek, 1994, p. 23) par la maxime socratique : « reconnaître notre ignorance est le commencement de la sagesse ». La première condition, explique-t-il, pour comprendre la société « est de prendre conscience de l’inéluctable ignorance par les hommes de beaucoup de ce qui les aide à atteindre leurs fins. La plupart des avantages de la vie en société (...) reposent sur le fait que l’individu bénéficie de plus de connaissances qu’il ne le discerne. On pourrait dire que la civilisation commence lorsque l’individu, dans la poursuite de ses objectifs, peut faire usage de plus de savoir qu’il n’en a acquis lui-même, et qu’il peut franchir largement les frontières de son ignorance, en profitant de connaissances qu’il ne possède pas » (Hayek, 1994, pp. 23-24). L’idée majeure est que l’individu peut paradoxalement réussir malgré lui, ou tout au moins sans posséder toutes les informations nécessaires au succès de son entreprise. Il insiste ainsi sur un phénomène que nous nommons « socialisation », alors qu’il le nomme « civilisation ». Il écrit que l’esprit de l’homme est « le

produit de la civilisation dans laquelle il a grandi » (Hayek, 1994, p.25) et explique qu'il « faut prendre en compte que la connaissance qu'un esprit individuel manipule consciemment n'est qu'une faible partie de la connaissance qui à tout moment contribue au succès de son action » (Hayek, 1994, pp. 25-26).

La réussite individuelle semble conditionnée par ce qui lui est extérieur : « quand nous réfléchissons au total des connaissances d'autres personnes qui conditionnent la réussite de nos efforts individuels, la dimension de notre ignorance des circonstances dont dépend notre réussite donne réellement le vertige » (Hayek, 1994, pp. 25-26). A. C. Pigou (1877-1959), grâce au concept des externalités, avait déjà fortement insisté sur l'interdépendance des agents économiques : les décisions prises par les agents économiques ont des conséquences négatives (externalités négatives) ou positives (externalités positives) sur le calcul économique d'autres agents économiques. Dans ces conditions, le calcul économique ne se réduit pas aux données qui sont en possession des agents, puisque des facteurs environnementaux (venant du marché) peuvent interférer et avoir un impact (négatif ou positif) sur le revenu des agents économiques.

La théorie des jeux élaborée par J. Von Neumann et O. Morgenstern illustre pleinement l'explication de F. Hayek, puisqu'elle part du principe que les hommes vivent en société. Pour Von Neumann et Morgenstern, la source de l'incertitude ne se situe pas dans les aléas naturels, comme pouvait le concevoir par exemple C. Jevons qui lie les crises économiques à l'apparition de taches solaires, lesquelles sont supposées influencer la météorologie et par voie de conséquence les rendements de l'agriculture. Pour Neumann et Morgenstern, la source de l'incertitude est dans les hommes, nous ajouterons dans les rapports sociaux. Il est au demeurant consternant de constater que le calcul des probabilités et les tentatives entreprises pour anticiper l'avenir (autre que pour des raisons religieuses et métaphysiques, mais pour des raisons économiques et financières : quelle sera l'évolution des marchés ?) ont commencé à peu près au moment de la Renaissance, c'est-à-dire à partir d'une période où l'activité économique et surtout les échanges commerciaux se développent de façon très importante où pour réussir l'entrepreneur doit effectuer un travail de prévision de son activité. C'est sans doute ce que I. Kirzner nommait la « vigilance » et ce que J.-B. Say nommait la « capacité de jugement de l'entrepreneur ».

2.1.2. La vigilance de l'entrepreneur : I. Kirzner

Pour I. Kirzner (Kirzner, 2005) (1930-), les opportunités de profit naissent du déséquilibre, non de l'équilibre. L'entrepreneur doit être vigilant pour détecter puis exploiter les opportunités de profit qui peuvent se présenter. L'entrepreneur se présente donc comme l'agent économique qui exploite l'ignorance et révèle l'information. Il met ainsi en évidence la « vigilance entrepreneuriale », qui se définit comme une sorte de capacité particulière des entrepreneurs à acquérir l'information de façon spontanée. Cette capacité se manifeste par la faculté de percevoir les opportunités offertes par le marché. Grâce à cette qualité, l'entrepreneur sait comment combiner les facteurs de production et dans quelles proportions, et également comment trouver les personnes disposant des informations dont il a besoin pour trouver des sources de profit. I. Kirzner remet en question à sa façon le mythe du self-made-man en montrant implicitement que la réussite entrepreneuriale n'est pas fonction des seules qualités intrinsèques d'un individu aussi exceptionnel soit-il.

2.1.3. Le risque et l'incertitude : F. Knight

Le profit que reçoit l'entrepreneur est pour F. Knight (Knight, 1965) (1885-1962) une rémunération juste car elle est le produit de l'incertitude et du risque pris. L'incertitude occupe en effet une large place dans son analyse. L'auteur oppose deux types de société. La première est une société d'imagination, mais qu'il cherche à décrire le plus près possible de la réalité. Cette société se caractérise par l'absence d'incertitude. Tous les agents économiques disposent des mêmes connaissances et les mêmes informations. Cette société change radicalement avec l'introduction de l'incertitude pour constituer le second type de société. Deux problèmes majeurs découlent de l'introduction de l'incertitude : (1) d'abord les entrepreneurs doivent prévoir les besoins de consommateurs ; cette tâche, mais aussi la direction technologique et le contrôle de la production se trouvent concentrées dans une catégorie d'individus particulière : l'entrepreneur. (2) Ensuite, dans ce contexte d'incertitude, le travail de conception devient prépondérant sur le travail de production et d'organisation. L'entrepreneur et l'organisation hiérarchique de l'entreprise seraient les conséquences de l'introduction de l'incertitude dans une économie de marché. Ajoutons à cela que dans ce contexte d'incertitude, l'entrepreneur prend des risques qui, selon Knight, ne sont pas probabilisables en raison du caractère imprévisible de l'évolution du marché. Le profit en est la juste rémunération.

Hayek, Knight et Kirzner sont tous à leur façon des anticonformistes. Ils critiquent souvent avec véhémence le modèle néoclassique marginaliste. I. Kirzner insiste également sur cet aspect, mais c'est surtout F. Knight qui relie la fonction entrepreneuriale et la prise de risque, en insistant sur le fait que l'entrepreneur prend des décisions dans un contexte de grande incertitude, et d'incertitude non probabilisable. L'incertitude est dite non probabilisable dans la terminologie de Knight, quand un agent économique ne peut, à partir de l'expérience passée, effectuer des probabilités des événements futurs. Il lui est alors impossible d'appliquer les méthodes probabilistes pour orienter la prise de décision. Dans ce contexte, la prise de décision ne peut relever de méthodes routinières du calcul économique. F. Knight attribue le profit à celui qui supporte l'incertitude, mais le risque ne suscite aucun profit. Comme J. Schumpeter, l'entrepreneur ne peut se réduire à une fonction de production, car dans ce cas, le profit ne serait pas un résidu, c'est-à-dire l'écart entre les recettes et les coûts, ce qui serait contraire à la définition que retient F. Knight. Le profit naît d'inconvénients non assurables, c'est-à-dire de situations où toutes les éventualités futures ne sont pas envisageables de façon objective.

2.2. L'offre crée ses propres entrepreneurs

La théorie de l'offre (ou l'actualisation de la pensée de J-B. Say) prend forme à la fin des années 1970 alors que le libéralisme met en question le keynésianisme qui avait dominé depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Ces économistes remettent radicalement en cause l'intervention de l'Etat (Etat social et fiscalité jugée excessive) et la puissance des entreprises monopolistiques (publics et privés, jugés responsables de la forte inflation des années 1970 et de manque d'esprit d'innovation). Ils insistent aussi sur le rôle (oublié) de l'entrepreneur. Il faut encourager la création d'entreprises, car elles sont seules créatrices de richesses et d'emplois. L'un des principaux représentants de ce courant de pensée est G. Gilder.

2.2.1. L'entrepreneur est une incarnation divine : G. Gilder

Pour G. Gilder (Gilder, 1985), créer son entreprise est la voie la plus sûre pour faire fortune et échapper à la pauvreté. (1) L'entrepreneur connaît les « lois cachées de l'économie ». La société qui lui doit tout (richesses et emplois) paralyse cependant son activité par une fiscalité et une bureaucratie trop lourdes. Pourtant, l'entrepreneur est seul capable de mener la seule guerre sérieuse, la guerre contre la pauvreté. (2) L'entrepreneur est celui qui agit à titre individuel pour se prouver quelque chose à lui-même. Beaucoup d'immigrés deviennent des entrepreneurs. (3) L'entrepreneur est fréquemment d'origine sociale modeste. Ce qui ne constitue pas un handicap. Au contraire. La richesse et le confort matériel conduisent l'individu à l'inaction. (4) L'entrepreneur va à l'encontre des pratiques économiques établies et des habitudes de toutes natures. (5) L'entrepreneur ne possède pas forcément les connaissances scientifiques et techniques nécessaires à la création d'une entreprise. Sa qualité première est « sa capacité de jugement ». G. Gilder donne l'exemple de l'industriel américain Carnegie qui bien qu'ayant fait fortune grâce à l'acier avouait sa totale ignorance de la technologie de l'acier. (6) L'entrepreneur doit agir le premier. L'esprit d'entreprise ne consiste pas à régir mais à agir. (7) L'entrepreneur est guidé par des valeurs nobles de don de soi et de sacrifice. Faire fortune, n'est pas son principal objectif.

G. Gilder reproche aux économistes de ne pas savoir rendre compte correctement de l'action entrepreneuriale. Il avoue – paradoxalement – que ce sont les économistes marxistes qui ont le mieux rendu compte de son activité. Il souligne que Marx avait su reconnaître à la bourgeoisie un génie productif sans précédent, et qu'il attribuait au capitalisme un rôle certes provisoire mais néanmoins essentiel dans le progrès économique. Il insiste toutefois sur le fait que l'entrepreneur n'est pas soumis de façon aveugle aux forces de l'économie, contrairement à ce que Marx prétendait.

2.2.2. L'entrepreneur, l'information et la famille : M. Casson

M. Casson (Casson, 1991) prolonge l'analyse néoclassique afin d'y faire entrer l'entrepreneur. Ce qui le conduit à mettre en évidence deux éléments d'analyse fondamentaux pour expliquer la réussite entrepreneuriale qui se recoupent : la famille (création d'un réseau de relations pour trouver des financements et des marchés) et la maîtrise de l'information (pour trouver des fonds et des marchés). Mais commençons par la définition que M. Casson donne de l'entrepreneur : l'entrepreneur est quelqu'un de spécialisé qui prend des décisions réfléchies relatives à la coordination de des ressources rares. Puis il détaille les différentes parties de sa définition : (1) L'entrepreneur est quelqu'un. Il est un individu. Il n'est ni une équipe, ni un comité, ni une organisation... seuls les individus sont capables de prendre des décisions. (2) L'entrepreneur est quelqu'un de spécialisé : un spécialiste remplit sa fonction non seulement pour son propre compte, mais aussi pour celui d'autres personnes. (3) Il prend des décisions réfléchies : une décision réfléchie correspond au fait que des individus distincts partagent les mêmes objectifs et agissant dans un même contexte peuvent prendre des décisions opposées. Ceci résulte de leur perception différente d'une situation donnée. (4) Il coordonne des ressources rares, le capital et le travail : la coordination peut être définie comme une réallocation avantageuse des ressources. Un entrepreneur est donc un agent de changement. Il cherche à améliorer l'affectation des ressources qui sont rares en fonction de l'offre et de la demande.

Pour Casson, cette définition est valable, quel que soit le cadre institutionnel considéré. L'entrepreneur n'est pas une caractéristique de l'économie capitaliste. Il pourrait être le

planificateur d'une économie socialiste, voire un prêtre ou un roi dans une société traditionnelle. Dans les faits, toutefois, la fonction d'entrepreneur est étroitement identifiée par l'entreprise privée dans une économie de marché.

La réussite entrepreneuriale est conditionnée selon Casson par l'information et la famille. L'information englobe les opportunités de profit. Quels sont les marchés solvables effectifs ou à créer ? La famille constitue une source notable d'informations potentielles. La connaissance même de sa propre famille peut se transformer en avantage. Mais la réussite est limitée par la fortune familiale et par l'éventail des compétences familiales disponibles. L'entrepreneur est confronté à des multiples barrières à l'entrée : (1) *la fortune personnelle de l'entrepreneur est souvent insuffisante* : les contacts informels avec la famille, les amis, les partenaires commerciaux sont importants pour collecter des capitaux, des contrats avec des intermédiaires financiers ; (2) *la collecte de l'information est difficile* : en dehors de la famille, les clubs et les associations constituent les plus importantes institutions à but non lucratif grâce auxquels les individus peuvent nouer des contacts et collecter l'information nécessaire au démarrage de leur entreprise ; (3) *le niveau d'instruction de l'entrepreneur joue un rôle important* : les qualifications issues de l'instruction jouent un rôle très important pour passer outre les contraintes imposées par l'absence de fortune personnelle. M. Casson énumère les qualités requises pour être entrepreneur, rien de nouveau depuis J.-B. Say n'est à signaler : capacité de négociation, capacité d'organisation, capacité de gestion, capacité de vente et capacité d'innovation.

Quelles sont les raisons qui peuvent faire d'un individu un entrepreneur ? (1) La première raison invoquée : on devient entrepreneur parce qu'il n'y a pas d'emploi vacant. En d'autres termes, créer son entreprise constitue la seule issue à une situation de chômage, laquelle est provoquée par les organisations syndicales qui ont imposé un taux de salaire trop élevé pour les employeurs ; (2) l'individu peut refuser d'être placé sous le contrôle d'un supérieur qui lui imposera une tâche ou une autre indépendamment de ses propres aspirations ; (3) l'individu peut se rechercher qu'un emploi à temps partiel, comme complément de rémunération, ou devenir entrepreneur, en complément d'une activité salariée, comme un passe temps ; (4) la raison principale qui conduit un individu à devenir entrepreneur est qu'il trouvera ainsi l'autonomie nécessaire pour exploiter ses talents.

Parmi ces quatre arguments, le quatrième est le seul positif. Les trois premiers sont le reflet d'aspirations négatives. L'individu, explique M. Casson, agit alors en qualité d'« employeur en dernier recours » pour lui-même et il y a peu de chances pour qu'il réussisse pour les raisons suivantes : (1) un individu qui considère qu'il est difficile de trouver un emploi dans une situation de concurrence, ou de conserver un emploi une fois qu'il l'aura obtenu, n'aura vraisemblablement pas les qualités personnelles requises pour réussir dans les affaires ; (2) un individu qui ne supporte pas d'être employé ne sera vraisemblablement pas capable d'employer d'autres personnes, limitant ainsi très rapidement les possibilités de croissance de son entreprise ; (3) un individu qui souhaite travailler comme il l'entend ne fournira certainement pas aux clients la qualité de service qu'ils attendent, ce qui limite les chances de survie de son entreprise ; (4) on peut également penser qu'un entrepreneur sans expérience de salarié sera sérieusement pénalisé. Pour réussir, il est souhaitable de commencer comme salarié. Les salariés peuvent apprendre le métier de leur employeur, avant de s'y lancer. Ils peuvent mettre à profit l'expérience positive ou négative acquise dans l'entreprise de leur employeur.

Pour M. Casson, il existe par conséquent un lien très étroit entre la condition de salarié et celle d'entrepreneur dans la mesure où la première peut constituer une espèce de tremplin pour devenir entrepreneur. D'autant plus pertinent, que Casson a écrit les traits fondamentaux de sa pensée au début des années 1980, période durant laquelle les politiques libérales mises en œuvre dans les pays industriels cherchaient par la promotion de l'esprit d'entreprise à atténuer les effets néfastes du chômage qui explosait suite aux licenciements et aux faillites de nombreuses entreprises.

CONCLUSION

Entrepreneur, grandeur du capitalisme ou entrepreneur, sauveur du capitalisme ? L'entrepreneur suscite des débats passionnants et passionnés entre les économistes et les politiques. Il est, en effet, considéré comme source d'emplois, d'innovation, de flexibilité et d'adaptabilité. En cette période de chômage, de précarité et de remise en question des certitudes économiques, la création d'entreprise se présente le plus souvent comme un (l'ultime ?) moyen de survie et dans certaines heureuses circonstances comme un projet professionnel permettant de valoriser un savoir scientifique et technique de haut niveau. Créer son entreprise, créer son propre emploi devient un moyen de concilier à la fois revenu et réalisation de soi par le travail, d'autant que tous les États ont mis en place un grand nombre d'aides juridiques, fiscales et financières pour assister le créateur et le jeune dirigeant tout en tirant profit des technologies nouvelles.

L'entrepreneur schumpétérien n'est pas incarné dans H. Ford, B. Gates ou tout autre entrepreneur historique ou contemporain. L'entrepreneur schumpétérien est une métaphore. Schumpeter utilise cette ruse pour remédier à l'incapacité du modèle walrassien à expliquer les crises économiques, la croissance et le progrès technique. L'intérêt de l'entrepreneur est aussi d'officialiser le rôle de l'homme d'affaires dans l'économie capitaliste. Schumpeter n'écrit-il pas dans *L'histoire de l'analyse économique* que l'économie politique est la science des affaires ?

Au début du 20^{ème} siècle, la métaphore de l'entrepreneur incarne principalement l'innovation (nouvelles combinaisons de facteurs de production). En ce début de 21^{ème} siècle, dans un contexte économique marqué par la domination du capitalisme managérial, la métaphore de l'entrepreneur est autre. Nous le constatons notamment dans les travaux de M. Casson. L'entrepreneur crée d'abord son propre emploi. La métaphore de l'entrepreneur a changé parce que le capitalisme a changé. Le capitalisme actuel reste un capitalisme managérial (l'innovation est essentiellement le fait des grandes entreprises et des institutions de recherche publiques), mais au cours du 20^{ème} siècle, deux phénomènes nouveaux apparaissent : le développement de l'Etat social (qui protège le salarié contre un ensemble de maux : chômage, maladie, retraite) d'une part, celui de l'emploi salarié d'autre part (la population active des pays industriels est composée à l'heure actuelle de plus de 80% de salariés). A partir des années 1980, le chômage de masse se généralise (via la restructuration des grandes entreprises sous la forme de firmes réseaux). Pour endiguer cette situation, les Etats cherchent à favoriser la création d'entrepreneurs innovateurs. L'innovation est ici conçue au sens large du terme (technologique et social). En fait, peu importe que l'entrepreneur crée une entreprise de biotechnologies ou bien ou bien un centre d'assistance téléphonique pour les orphelins des bidonvilles de Calcutta (Bornstein, 2005) pourvu qu'il crée des emplois.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BLAUG M., *La pensée économique, origine et développement*, Economica, 1996.
- BAUMOL W., Entrepreneurship in economic theory, *American Economic Review*, vol 58, 1968.
- BORNSTEIN D., *Comment changer le monde. Les entrepreneurs sociaux et le pouvoir des idées nouvelles*, La découverte, 2005.
- BOURDIEU P., Le capital social, notes provisoires, *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°31, 1980.
- BOUTILLIER S., D. UZUNIDIS D., De l'entrepreneur héroïque à l'entrepreneur socialisé, les métamorphoses de la petite entreprise, *Innovations, Cahiers d'Économie de l'Innovation*, n°8, 1998-2.
- BOUTILLIER S., L'entrepreneur selon J.B. Say ou la formation du paradigme de l'entrepreneur dans le contexte d'une industrialisation naissante, *Innovations, Cahiers d'Économie de l'Innovation*, n°1, 1995-1.
- BOUTILLIER S., L'entrepreneur, entre risque et innovation, *Innovations, Cahiers d'Économie de l'Innovation*, n°3, 1996-1.
- BOUTILLIER S., UZUNIDIS D., L'idéologie de l'entrepreneur, *La Pensée*, 1987.
- BOUTILLIER S., UZUNIDIS D., *L'entrepreneur, une analyse socio-économique*, Economica, 1995.
- BOUTILLIER S., UZUNIDIS D., *La légende de l'entrepreneur*, coll. Alternatives Économiques, Syros, Paris, 1999.
- BRAUDEL F., 1985, *La dynamique du capitalisme*, Arthaud.
- CANTILLON R., *Essai sur la nature du commerce en général*, Reprints of Economic Classics, New York, 1954.
- CASSON M., *L'entrepreneur* (1982), Economica-gestion, 1991.
- CHANDLER A., *La main invisible des managers* (1977), Economica, Paris, 1988.
- COASE R., *La firme, le marché et le droit*, Edition Diderot, 1997.
- COASE R., The Nature of the Firm, *Economica*, vol.4, 1937.
- DRUCKER P., *Les entrepreneurs*, Hachette, 1985.
- GALBRAITH J., *Le nouvel État industriel* (1968), coll. Tel, Gallimard, 1979.
- GILDER G., *L'esprit d'entreprise*, Fayard, 1985.
- HAYEK F., *La constitution de la liberté* (1993), Litec, 1994.
- HAYEK F., *La présomption fatale* (1988), coll. Libre échange, PUF, 1993.
- HEERTJE A., *Schumpeter on the Economics of Innovation and the Development of Capitalism*, Edward Elgar, 2006.
- KIRZNER I. M., *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica.
- KNIGHT F., *Risk, Uncertainty and profit*, Harper and Row, 1965.
- LELOUP S., L'utilité de l'innovation selon Jeremy Bentham, *Innovations, cahiers d'économie de l'innovation*, n°16, 2002-2.
- MARCHESNAY M., L'entrepreneur face à ses risques, *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, n°12, 2000-2.
- MARSHALL A., *L'industrie et le commerce, étude sur la technique industrielle et l'organisation des affaires. Leur influence sur les conditions d'existence des différentes classes sociales et des nations*, 1919, Bibliothèque internationale d'économie politique, Marcel Giard, 1934.
- PERROUX F., Sur l'entrepreneur dans l'économie organisée in *L'Économie du XXe siècle* (1961), Presses Universitaires de Grenoble, 1991.
- PIORE M.J., SABEL C.F., *Les chemins de la prospérité*, coll. Mutations économie et société, Hachette, 1989.

SAY J-B., *Cours d'économie politique*, Flammarion, Paris, 1996.
SCHUMPETER J., *Capitalisme, Socialisme et démocratie* (1942), Payot, 1979.
SCHUMPETER J., *Histoire de l'analyse économique*, Gallimard, 1983.
SCHUMPETER J., *Théorie de l'évolution économique* (1912), Dalloz, 1935.
SOMBART W., *Le bourgeois. Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*, Payot, 1926.
VEBLEN T., *Les ingénieurs et le capitalisme* (1921), Gramma Publication, Paris, 1971.
WALRAS L., *Eléments d'économie politique pure*, Economica, édition de 1988.
WEBER M., *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Plon, 1964.