

Lab.RII

UNIVERSITÉ DU LITTORAL CÔTE D'OPALE
Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation

CAHIERS DU LAB.RII
– DOCUMENTS DE TRAVAIL –

N°149

Avril 2007



Sophie BOUTILLIER

**ECONOMIE DE L'ENTREPRENEUR
FAITS ET THEORIES**

**THE ECONOMICS OF ENTREPRENEUR
FACTS AND THEORIES**

Sophie BOUTILLIER

Résumé – L'entrepreneur est-il un innovateur ou plus simplement un agent économique qui crée son emploi ? La réponse que les économistes ont apportée à cette question est en grande partie déterminée par le contexte historique. Dans un contexte de croissance économique, l'entrepreneur est pour une majorité d'économistes un innovateur. En revanche, en période de croissance ralentie, il n'est pas un héros.

Abstract – Is the entrepreneur an innovator or simply an economic agent who creates his job? The response is different according to the historical context. In a context of economic growth, the entrepreneur is for the majority of economists an innovator. But, in periods of crisis, he isn't a hero.

**ECONOMIE DE L'ENTREPRENEUR
FAITS ET THEORIES**

**THE ECONOMICS OF ENTREPRENEUR
FACTS AND THEORIES**

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	4
1. NOUVEAU CAPITALISME ET RETOUR DE L'ENTREPRENEUR	4
1.1. L'entrepreneur, un individu peu recommandable ?	4
1.2. Une nouvelle organisation économique	5
1.3. Des changements structurels	6
2. FONDEMENTS DES THEORIES ECONOMIQUES DE L'ENTREPRENEUR	8
2.1. Economie pré-capitaliste et immédiatement industrielle : le rôle central de l'Etat et le début du « laisser-faire »	8
2.2. Les premiers pas de la société industrielle ou l'entrepreneur marginalisé	9
2.2.1. Le propriétaire terrien, le capitaliste et le travailleur	9
2.2.2. La capacité de jugement de l'entrepreneur	10
2.2.3. Le capitaliste, l'entrepreneur et « l'homme aux écus »	11
2.3. Société industrielle, concentration du capital, l'entrepreneur, l'actionnaire et le manager	11
2.3.1. L'entrepreneur, le manager et l'actionnaire	11
2.3.2. L'entrepreneur, fonction de production	13
2.3.3. l'entrepreneur innovateur, moteur de la destruction créatrice du capitalisme	13
2.3.4. L'incertitude, le risque et l'information	14
3. LE RENOUVEAU DE LA THEORIE DE L'ENTREPRENEUR, L'ENTREPRENEUR COMBAT LA PAUVRETE ET CREE SON EMPLOI	15
3.1. L'entrepreneur, sauveur du capitalisme	15
3.2. L'entrepreneur, sa famille et son réseau	16
3.3. L'interview de André Essel, fondateur de la FNAC	18
CONCLUSION	19
REFERNCES BIBLIOGRAPHIQUES	19

INTRODUCTION

Depuis le début des années 1980, l'entrepreneur et de la création d'entreprise sont devenus des sujets communs. Mais, qu'en est-il exactement ? Pourquoi cet engouement soudain pour ces sujets alors que d'une part l'entrepreneur était perçu comme une espèce en voie de disparition ou encore comme un « patron » c'est à dire comme un exploiteur. D'un autre côté, une économie forte était une économie dotée de grandes entreprises. Pourquoi et comment un tel changement a-t-il pu se manifester ? Pour répondre à ces questions, nous procéderons en trois étapes. Dans la première partie, nous exposerons de manière succincte les changements majeurs ayant touché le capitalisme depuis le début des années 1980. Dans la deuxième partie, nous présenterons les grands points de convergence et de divergences entre les économistes fondateurs de la théorie de l'entrepreneur. Dans la troisième partie, notre attention se portera vers des économistes contemporains. Ces derniers font preuve d'un grand pragmatisme vis-à-vis de leurs aînés. L'entrepreneur n'est plus considéré comme l'incarnation de la dynamique du capitalisme, mais privilégie la capacité de l'entrepreneur à créer des emplois et à innover. Pendant les années de croissance économique, l'entrepreneur incarne l'autorité et représente une forme passée d'organisation industrielle. En revanche, à partir des années 1980, l'image de l'entrepreneur change de manière radicale. Il devient un innovateur, en bref un agent du changement économique et social. Nous avons résumé cette idée dans le tableau ci-dessous.

Pendant les années de croissance économique (1950-1970), période marquée par le développement des grandes entreprises (capitalisme managérial), l'organisation du travail industriel selon les principes de Taylor et de Ford, le salariat de masse et l'Etat social	Entrepreneur = patron = autorité
Depuis le début des années 1980 à aujourd'hui, période marquée par la réorganisation des grandes entreprises (entreprise réseau), le développement des marchés financiers, la privatisation des grandes entreprises publiques, le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, la précarisation du salariat de masse et la remise en cause de l'Etat social	Entrepreneur = innovateur = créateur

1. NOUVEAU CAPITALISME ET RETOUR DE L'ENTREPRENEUR

1.1. L'entrepreneur, un individu peu recommandable ?

Au cours des années 1950, 1960 et 1970, les mouvements sociaux ont été très durs. On ne parlait pas alors d'entrepreneurs mais de patrons dans le langage commun, et son image de marque était particulièrement négative. Dans la théorie économique, la situation n'était guère différente. Prenons l'exemple de l'analyse de J.K. Galbraith sur *Le nouvel état industriel* (1968). Il distingue les « managers » et les « actionnaires ». Certes, on objectera qu'il ne s'intéresse qu'aux grandes entreprises. Mais, cela signifie également que les petites ne sont

plus dignes d'intérêt. J. K. Galbraith parle du petit entrepreneur en des termes peu gratifiants. C'est un individu peu instruit et un peu frustré. En bref, un personnage peu civilisé. Pendant cette période, seuls le manager et l'actionnaire sont dignes d'intérêt aux yeux des économistes. Quant aux sociologues, ils focalisent leur attention sur les salariés (Linhart, Friedmann) et sur l'organisation du travail dans les grandes entreprises. Nous sommes en période de forte croissance, de croissance infinie, semble-t-il. L'optimisme est de règle en dépit d'un contexte international qui reste troublé.

Mais, ce désintérêt pour le petit entrepreneur réside-t-il dans la difficulté d'analyse ? Il appartient à une catégorie sociale intermédiaire entre la classe des capitalistes et celle des salariés. Il possède ses moyens de production (il est souvent propriétaire de son entreprise), mais ses revenus sont généralement inférieurs à ceux d'un cadre moyen. Il est fréquent qu'il s'endette pour créer son entreprise. Il vit de plus dans un contexte permanent de forte incertitude. Ce contexte est le résultat du ralentissement de la croissance économique depuis le début des années 1980, mais aussi (et l'un et l'autre sont liés) du mode de gestion des entreprises (zéro défaut, zéro stock, etc.), tout se passe comme si les entreprises vivaient au jour le jour, ne se projetaient plus dans l'avenir comme elles le faisaient pendant la période de forte croissance économique. Est-ce pour cette raison que l'ambition du petit entrepreneur se limite à la survie de son entreprise, rarement à son expansion ?

1.2. Une nouvelle organisation économique

Depuis la seconde guerre mondiale (et même bien avant, depuis le début du 20^{ème} siècle), les économistes, mais aussi les responsables politiques considèrent que l'économie serait à moyen ou long terme dominée par les grandes entreprises, seules capables de faire face aux exigences de l'économie nouvelle alors en train de se constituer, modelant l'équation suivante : production de masse = consommation de masse. En bref, les petites entreprises devaient disparaître parce qu'incapables de s'adapter à la modernité (faiblesse des moyens financiers, marchés réduits, manque de personnel qualifié, faible capacité à innover, etc.) Cette attitude négative sur le plan économique se répercute sur les plans politique et social. A l'heure actuelle, le schéma « production de masse = consommation de masse » est toujours de mise, mais l'organisation économique a changé.

Années de forte croissance (1950-1970)	<p>Consommation de masse = Production de masse</p> <p>Concentration industrielle</p> <p>Entrepreneur = survivance d'un passé révolu</p>
Ralentissement de la croissance économique (depuis le début des années 1980)	<p>Consommation de masse = production de masse</p> <p>Entreprise réseau</p> <p>Entrepreneur = amortisseur des aléas du marché</p>

1.3. Des changements structurels

Quels sont les changements structurels importants au début des années 1980 ?

a) *la libéralisation de l'économie* : politique de privatisation des entreprises publiques et ouverture des marchés financiers. Ces changements libèrent une grande masse de capitaux qui cherchent des opportunités d'investissement ;

b) *le changement technologique* : apparition de nouvelles technologies, de nouveaux savoirs (informatique, électronique, biotechnologies, etc.) qui constituent autant de nouvelles opportunités d'investissement et de création d'entreprises.

- micro-informatique ; micro-électronique : progrès réalisés dans la miniaturisation des composants électroniques, progrès réalisés dans la programmation, création de CD-ROM, de jeux électroniques, etc.
- biotechnologies : maîtrise de connaissances nouvelles dans le domaine du vivant pour l'application dans des secteurs très différents : pharmacie, énergie, chimie, agriculture, etc.

c) *Le chômage, l'exclusion sociale et la crise de l'Etat social* : la création d'entreprise ne touche pas seulement les technologies de pointe, mais des services, services aux entreprises, mais aussi et surtout services à la personne, en bref ce que l'on appelle aujourd'hui les « services de proximité » : garde d'enfants, de personnes âgées, services à domicile (comme coiffeur, gymnastique, livraison de pizzas, etc.)

Les secteurs de création d'entreprise sont multiples. Ils ne sont pas nouveaux. Pourtant, ils sont présentés par les responsables politiques des pays industriels comme autant de nouvelles opportunités de créations d'entreprises. Ces nouvelles activités naissent aussi du désengagement de l'Etat dans un certain nombre de rôles sociaux qui étaient les siens jusque récemment. Plutôt que de construire des crèches ou des maisons de retraite, l'Etat favorise par le biais d'aides diverses la création d'entreprises de ce type ou encore incite les individus en situation de grande difficulté économique à suivre une formation pour être homologués en tant que « aide à domicile » ou « nourrice agréée ».

Il s'agit en définitive de légaliser dans de nombreux cas des activités qui auparavant s'exerçaient dans le secteur informel. L'Etat peut ainsi prélever sous forme fiscale ce qui lui revient. Cela signifie-t-il que la création d'entreprises consiste à rendre marchand des activités qui étaient jusqu'alors concentrées dans la sphère familiale et privée ? La crise économique favorise la montée du chômage. La création d'une entreprise se présente de plus en plus souvent comme la dernière opportunité pour s'insérer ou se réinsérer dans le marché du travail. L'entrepreneur n'est donc plus un entrepreneur dynamique comme le dessinent les théoriciens de l'économie, mais un individu peu motivé, en bref un perdant.

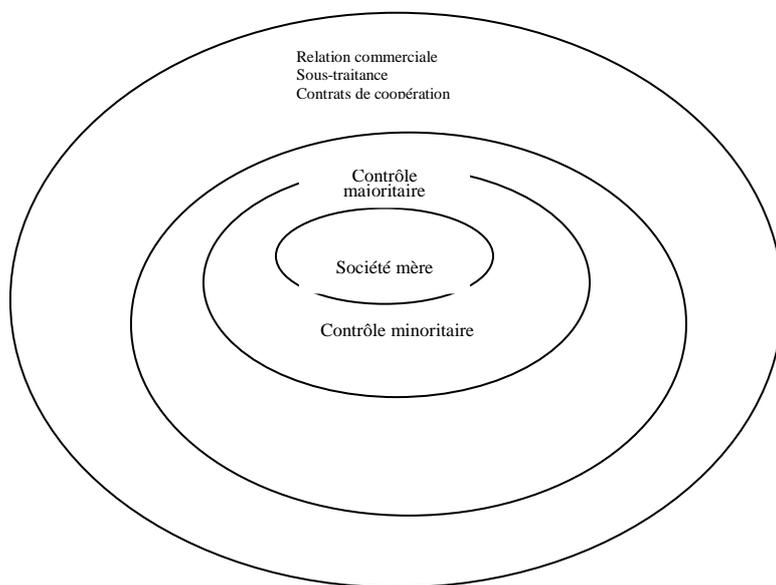
d) *Le ralentissement de la économique* : les grandes entreprises apparaissent au début des années 1980 comme des espèces de dinosaures, incapables de s'adapter à un environnement économique qui a fondamentalement changé depuis les années 1960, qui est devenu beaucoup plus instable. La période de la reconstruction est terminée. La majorité des consommateurs disposent d'une automobile, d'un réfrigérateur, d'un poste de télévision, etc. Ces marchés ne sont plus des marchés de première acquisition, mais de renouvellement. Il faut donc innover, c'est à dire créer de nouveaux besoins grâce à la conception de produits nouveaux. Or, il devint manifeste que les grandes entreprises étaient incapables d'une telle adaptation. La

réussite de l'entreprise américaine « Apple » au début des années 1980 fut à l'origine de ce que l'on peut appeler le « mythe du garage »... La réussite vient de quelques personnes obstinées qui au fond de leur garage ou de leur atelier bricolent, inventent des machines ou des produits auxquels personnes n'a songé avant eux. Si de telles situations peuvent être effectivement constatées, il est aussi dangereux de les idéaliser, car derrière une réussite qui peut sembler extraordinaire il y a toujours des heures de travail et surtout un réseau, un réseau de relations, un réseau qui donne accès à la fois aux moyens de financement indispensables pour créer une entreprise, mais aussi aux marchés, tout aussi indispensables.

e) La restructuration des grandes entreprises : Au début des années 2000, une entreprise sur 20 fait partie d'un groupe, français ou étranger. Plus de la moitié des salariés des entreprises (soit 6,3 millions) y travaillent. Les entreprises des groupes produisent 60% de la valeur ajoutée, détiennent la majeure partie des immobilisations et 80% des actifs nets.

Depuis 20 ans, le poids des groupes n'a cessé de progresser. Leur nombre s'est accru, ainsi que le nombre d'entreprises françaises et d'emplois qu'ils contrôlent, en particulier avec l'essor depuis dix ans, des microgroupes, groupes de la taille d'une PME employant moins de 500 salariés. En 1999, les microgroupes représentaient près de 85% des groupes, contrôlaient 900 000 emplois et réalisaient 14% des la valeur ajoutée des entreprises des groupes. Toutefois, les groupes de plus de 10 000 salariés restent les premiers employeurs et producteurs de valeur ajoutée produite par les entreprises des groupes et la moitié des emplois contrôlés dépendent d'une telle structure.

Voir schéma sur les politiques d'externalisation d'un groupe industriel (source : INSEE)



Autour de la société-mère gravite un premier cercle d'entreprises dépendantes, ce sont les filiales majoritaires (ce sont des entreprises contrôlées directement ou indirectement détenues à plus de 50% de leur capital par une société mère). Puis, viennent les filiales minoritaires (moins de 50 % du capital détenu par la société mère. Lorsqu'une entreprise possède une fraction du capital d'une autre entreprise comprise entre 10 et 50%, il s'agit d'une participation. Après les filiales minoritaires, se dessine un dernier cercle où s'inscrivent les relations commerciales, de coopération et de sous-traitance. Au delà de ce dernier cercle se dessinent les relations de type informel (travail clandestin par exemple). Mais, le poids des

groupes varie fortement d'un secteur à un autre : 35% de la valeur ajoutée dans les services aux particuliers, plus de 90% dans l'automobile ou dans l'énergie.

2. FONDEMENTS DE THEORIES ECONOMIQUES DE L'ENTREPRENEUR

2.1. Economie précapitaliste et immédiatement industrielle : le rôle central de l'Etat et le début du « laisser-faire »

Pour les Mercantilistes, l'Etat organise l'économie. Le commerce crée la richesse. Les marchands jouent un rôle central en faisant circuler la richesse. Pour les Physiocrates, en revanche, l'entrepreneur appartient à la classe stérile. Seule l'agriculture produit des richesses (image du grain de blé donnant naissance à un épis sur lequel il y a plusieurs grains – l'artisan ne produit pas de richesse selon cette conception, il ne fait que transformer l'apparence des choses. Le menuisier par exemple transforme des planches de bois en table sans y ajouter de valeur). Mais importance comme à être donnée au marché. Les grains produits doivent pouvoir circuler sans entraves.

Entre ces deux courants de pensée se place R. Cantillon qui est considéré comme le premier théoricien de l'entrepreneur. R. Cantillon publie en 1755 un « Essai sur la nature du commerce en général », un de ses rares ouvrages, ses autres travaux ayant brûlé lors de l'incendie qui ravagea sa maison dans lequel il trouva la mort en 1734. R. Cantillon fait ressortir le rôle central de l'entrepreneur. Si le mot entrepreneur était déjà utilisé dans le langage courant, Cantillon lui donne une signification économique rigoureuse. L'entrepreneur joue un rôle actif de coordination des processus de production et d'échange, de canalisation des biens de la production jusqu'au consommateur final par le biais des échanges sur les marchés.

R. Cantillon définit l'entrepreneur comme la personne qui achète les facteurs de production et/ou des marchandises à un prix certains pour les revendre à un prix incertain. Et dans la mesure où le prix de vente futur est incertain, l'entrepreneur est conçu comme un preneur de risques. L'entrepreneur raisonne dans un univers incertain, car il est confronté aux prix qui égalisent l'offre et la demande. Il se trouve dans la nécessité de tenter de deviner ce qui se passe sur les marchés.

La figure de l'entrepreneur est donc centrale dans l'analyse du marché effectuée par Cantillon. Sa présence est nécessaire pour coordonner la production et les échanges. Par la suite, la métaphore de la « main invisible » d'A. Smith et celle du « commissaire priseur » de L. Walras vont contribuer à marginaliser le rôle fondamental de l'entrepreneur.

Pour conclure, selon Cantillon la société comprend deux grands groupes, d'un part les « gens à gages certains » d'autre part « les gens à gages incertains ». L'entrepreneur appartient (bien sûr) au premier groupe. Avec l'analyse de Cantillon, nous nous trouvons en présence d'un des premiers éléments fondamentaux de la théorie de l'entrepreneur : le risque. On peut d'ores et déjà retenir l'équation suivante :

Entrepreneur = risque Le risque vient d'un contexte d'incertitude
--

L'entrepreneur n'a pas pour l'heure la capacité à innover. Il est vrai que les écrits de Cantillon remontent au milieu du XVIIIème siècle, c'est-à-dire à un moment où l'activité manufacturière se trouve encore à un stade embryonnaire. Ce qui ne signifie pas cependant que les individus de cette période n'ont pas cherché à améliorer les performances techniques de leurs outils, sinon la révolution industrielle n'aurait pas eu lieu.

2.2. Les premiers pas de la société industrielle ou l'entrepreneur marginalisé

2.2.1. Le propriétaire terrien, le capitaliste et le travailleur

Les économistes classiques (A. Smith, D. Ricardo, R. Malthus) ne vont guère témoigner d'intérêt pour l'entrepreneur. Leur analyse est macroéconomique. Ils se préoccupent du mouvement d'ensemble de l'économie, sans s'attacher au rôle particulier de tel ou tel agent économique. Le vocable d'entrepreneur est quasiment absent de leurs écrits. Ils ont de plus tendance à employer le terme de « capitaliste » pour celui de l'entrepreneur. Comme le fera également K. Marx. Pour les économistes classiques la société se présente de la façon suivante :

Groupe social	Ressource valorisée	revenu
Les propriétaires terriens	La terre	La rente
Les capitalistes	Le capital	Le profit
Les travailleurs	Le travail	Le salaire

Pour les économistes classiques cependant l'initiative individuelle joue un rôle économique majeur. Les agents économiques n'ont qu'un seul objectif : satisfaire leur intérêt (s'enrichir, consommer tel ou tel bien). Il n'est pas dans l'intérêt de chacun de tromper l'autre. Par exemple, le boucher qui sert de la viande mauvaise qualité perd sa clientèle. Il y a donc bien une espèce de « main invisible » qui conduit les individus selon une façon déterminée.

L'analyse des économistes classiques est centrée sur ce principe. Pour A. Smith la richesse d'une nation dépend principalement de la division du travail. Ainsi, le progrès de la richesse implique une spécialisation croissante des hommes. La division du travail accroît la revenu sans exiger une coordination administrative de l'activité des hommes : celle-ci tend spontanément à produire les quantités de biens qui sont demandées. Pour A. Smith le développement des sociétés est un processus complexe qui entraîne une transformation des techniques de production, une évolution des goûts, une mutation des relations de dépendance et de formes de gouvernement. Il s'agit donc bien d'un processus d'ensemble dans lequel l'entrepreneur n'occupe pas une place particulière.

L'Etat n'est absent de ce processus :

- L'Etat intervient en particulier pour protéger la propriété privée, pour protéger le riche contre le pauvre,
- L'Etat doit protéger la société contre la menace d'une agression extérieure,
- L'Etat doit protéger chacun des membres de la société contre l'injustice,
- L'Etat doit créer et entretenir des institutions et des ouvrages publics. Les institutions publiques peuvent avoir pour objectif de faciliter le commerce. Elles seront créées pour bâtir ou entretenir les routes, les canaux, les ponts ou les ports, pour frapper la monnaie ou pour assurer le service de la poste. Ces biens ne sont pas par nature, selon A. Smith, des biens collectifs. Mais l'importance des sommes à avancer justifie l'intervention de l'Etat.

Cependant, en dépit d'un certain optimisme dans les mécanismes du marché, les économistes classiques craignent l'avenir. Ils imaginent un état stationnaire, c'est-à-dire une situation qui se caractérise par la disparition des occasions d'investissement. Dans ce cas de figure plusieurs situations sont envisageables :

- *Raisons économiques* : est-ce parce que les besoins de la population sont entièrement satisfaits ou est-ce parce que la population n'est pas assez riche pour acheter les biens fabriqués dans les entreprises ? Dans le premier cas, la croissance est freinée parce la demande à satisfaire n'est plus qu'une demande de renouvellement. Dans ce cas, D. Ricardo propose d'exporter pour trouver une nouvelle clientèle sur d'autres marchés. L'innovation n'est pas encore conçue comme un moyen de créer de nouveaux biens. Le progrès technique n'est appréhendé que sous l'angle du machinisme. La machine est le moyen grâce auquel la productivité du travail augmentera. Le machinisme peut être en effet source de pauvreté puisque nombre de travailleurs pourront perdre leur emploi. Il n'est pas certain que les travailleurs évincés par le machinisme pourront trouver un emploi dans d'autres d'activités.
- *Raisons écologiques* : Est-ce parce que les économistes classiques craignent l'épuisement des ressources naturelles ? C'est la crainte formée par R. Malthus. La solution consiste alors à ralentir la croissance démographique par une politique familiale autoritaire. Mais, dans cette hypothèse, il y a peu de chances que la croissance économique s'intensifie puisque l'idée est de respecter un équilibre entre accroissement démographique et celui des ressources naturelles.

2.2.2. La capacité de jugement de l'entrepreneur

L'économiste français J-B. Say en revanche se montre beaucoup plus optimiste. Il a foi comme A. Smith dans le marché, mais il place l'entrepreneur (comme R. Cantillon) au cœur de l'économie. J-B. Say parle du « métier de l'entrepreneur » et il définit avoir soin les différents registre de son intervention dans l'entreprise et les qualités dont il doit être doté :

- l'entrepreneur est l'agent principal de la production. Son travail est productif au même titre que celui de l'ouvrier ou du savant ;
- l'entrepreneur doit être doté d'une « capacité de jugement », c'est à dire qu'il doit juger les besoins et surtout les moyens de les satisfaire. Ce genre de travail exige des « qualités morales dont la réunion n'est pas commune » ;
- l'entrepreneur ne doit pas s'en remettre à la routine et doit sans cesse innover. L'entrepreneur est ainsi placé par J-B. Say à une place d'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie.

Mais, la plus grosse difficulté auquel il est fréquemment confronté est de vaincre le conservatisme du banquier. L'opinion de Schumpeter sera la même. L'analyse de J-B. Say est à la fois macro et micro économique. Macro-économique parce qu'il attribue à l'entrepreneur une place particulière dans l'économie (intermédiaire entre le savant et l'ouvrier), mais aussi micro-économique parce qu'il définit une liste de qualités que l'entrepreneur doit posséder pour réussir.

J-B. Say complète ainsi l'équation posée par Cantillon :

Entrepreneur = risque + innovation

L'innovation devient ainsi un moyen de contourner le risque qui est toujours le produit d'une situation d'incertitude.

2.2.3. Le capitalisme, l'entrepreneur et « l'homme aux écus »

Il est a priori étonnant de parler de K. Marx pour évoquer la figure de l'entrepreneur. Pourtant, et même certains économistes libéraux le reconnaissent, K. Marx a sans aucun doute analysé le plus justement le fonctionnement du capitalisme et du même coup défini le rôle et la place de l'entrepreneur dans l'économie capitaliste.

Certes, il ne faut pas chercher dans les écrits de K. Marx une définition de l'entrepreneur, ni même le mot. Il parle plus volontiers de « l'homme aux écus » ou du capitaliste. Quoiqu'il est soit son analyse est plus qu'intéressante parce qu'elle permet de mettre en évidence :

- l'importance de la propriété privée des moyens de production,
- la nécessité de faire du profit dans un contexte de concurrence permanent et donc d'incertitude permanent,
- la place clé de l'innovation, puisque la science devient avec le capitalisme, « une branche des affaires »,
- la croissance des entreprises est la conséquence de la concurrence qui les conduit à être de plus en plus productives, de plus en plus efficaces. Il met aussi en évidence l'émergence du capitalisme managérial,
- les petites entreprises ne disparaissent pas totalement. En définissant le concept de la « petite production marchande », Marx montre que certaines petites entreprises demeurent. Ces petites entreprises sont en quelque sorte ahistoriques parce qu'elles existent toujours quel que soit le niveau de développement de l'économie,
- le capitalisme contient en lui-même les germes de sa perte parce que la concurrence favorise la croissance des firmes. La production se socialise. Les grandes entreprises planifient le marché et la concurrence laisse la place au monopole.

2.3. Société industrielle, concentration du capital, l'entrepreneur, l'actionnaire et le manager

2.3.1. L'entrepreneur, le manager et l'actionnaire

Dans le numéro de février 2002, le magazine *L'entreprise* répertoriait sept qualités que tout dirigeant d'entreprise doit posséder (ou tout au moins un grand nombre d'entre elles). Quelles sont ces qualités ?

- le chef d'entreprise a pour tâche de diriger son entreprise. Affirmation qui tombe sous le sens, qui signifie que le chef d'entreprise n'a d'autre tâche que de diriger son entreprise.
- Il ne doit pas exercer une autre activité dans son entreprise.
- Il est important qu'il ait une vision d'ensemble de son entreprise, sur ses différents rouages.
- Mais, il doit aussi connaître la tâche de chacun. Ces considérations sont de mise, bien évidemment, dans des entreprises qui comptent au moins dix salariés, en ça de dix salariés, l'entrepreneur participe activement au fonctionnement de l'entreprise, et pas seulement en tant que dirigeant mais aussi en apportant sa compétence professionnelle dans un activité technique déterminée (travail du bois, des métaux, informatique, etc.).
- Le métier est une composante fondamentale des qualités de l'entrepreneur.

En lisant les économistes fondateurs, tels que J-B. Say ou A. Marshall, nous constatons qu'ils n'ont rien dit de plus. En un siècle, peu de choses semblent avoir changé.

- Le chef d'entreprise doit être porteur d'une vision d'avenir pour son entreprise. Un bon dirigeant doit être un stratège.
- Le Charisme de l'entrepreneur est très important. Il doit être capable d'entraîner les autres, ses collaborateurs, qu'ils se battent aussi pour son projet qui devient le leur.
- L'entrepreneur doit faire preuve d'une intelligence pratique, observer le marché, la société... afin de sentir les choses. Quels seront les besoins furent des consommateurs ? Comment devancer leurs attentes ? L'histoire économique montre en effet que les entrepreneurs qui ont réussi sont ceux qui sont parvenus à changer un bien de luxe en produit de consommation courante. Les exemples sont nombreux : Kodak (créée par George Eastman – le slogan de Eastman était « appuyez, nous ferons le reste ». Il avait inventé un appareil photographique de petite dimension, et le photographe ne devait plus être expert en développement pour faire des photographies). L'exemple de Kodak n'est pas unique. Dans toutes les grandes industries du 20^{ème} siècle on trouve ce type d'entrepreneurs, dans l'automobile, l'aviation, l'informatique...
- Savoir écouter les autres, donner son avis sur le travail de chacun. Cette aptitude découle de la vision d'ensemble que doit avoir l'entrepreneur, mais aussi de son charisme.
- Etre fier de son entreprise, de ce qu'elle peut apporter à l'entrepreneur. Mais j'ajoute ne pas perdre la tête, garder les pieds sur terre. Il ne faut pas se laisser prendre aux charmes de la carte de visite.
- Savoir prendre des décisions. L'économiste J. B. Say parlait de la « capacité de jugement de l'entrepreneur ».

Au début du 20^{ème} siècle, A. Marshall peut être considéré comme un économiste atypique car pour lui la grande entreprise ne conduit pas à la disparition de la petite entreprise. Mais, elles se partagent le marché. Pour A. Marshall la présence dans un pays d'un grand nombre d'entrepreneurs est capitale. Cela détermine ce qu'il nomme « l'énergie des affaires ».

Les grandes entreprises produisent des biens standardisés en grandes quantités grâce à des équipements coûteux et sophistiqués. Leur activité est routinière. En revanche, les petites entreprises sont plus proches du consommateur. Les grandes entreprises sont dirigées par des managers (salariés) et sont placées sous le contrôle des actionnaires (propriétaires parcellaires de l'entreprise). Les petites entreprises sont en revanche dirigées par des entrepreneurs qui en sont les propriétaires. A. Marshall définit les qualités de l'entrepreneur :

- voir loin : estimer les chances de succès de son projet et bien poser les risques lorsqu'il décide d'investir ;
- mobiliser son personnel n'est pas une mince affaire. L'entrepreneur doit veiller à ce que chacun soit à sa place. L'entrepreneur doit être capable d'évaluer les qualités de chacun afin que chaque individu soit à la place pour laquelle il sera le plus efficace.
- L'entrepreneur est rarement un inventeur. Aussi doit-il se tenir au courant (être en situation de veille) des inventions et repérer l'invention qu'il sera à même d'exploiter à des fins commerciales.
- Le rôle de l'entrepreneur est celui d'un coordinateur des différentes activités au sein de son entreprise.

Comme J-B. Say, A. Marshall fait jouer l'entrepreneur sur le plan micro-économique (quelles sont les qualités de l'entrepreneur ?), mais aussi sur le plan macro-économique (le nombre d'entrepreneurs dans une économie est un élément de dynamisme).

2.3.2. L'entrepreneur, fonction de production

L'économie néo-classique apparaît à la fin du 19^{ème} sous la plume de Léon Walras. Il reprend le principe de la « main invisible » énoncé par A. Smith, et pour prouver scientifiquement ses dires, il utilise les mathématiques. Il définit des fonctions de production qui représente l'activité de production $Y = f(W, K)$, Y = niveau de production, W = quantité de travail utilisée, K = quantité de travail utilisée. Y , K et W sont des agrégats. Y est la quantité produite ; W , nombre de salariés quel que soit leur niveau de qualification et K représente les machines, les bâtiments, les matières premières... La fonction de production ne laisse aucune place ni l'entrepreneur, ni l'initiative individuelle. Ce qui est paradoxale pour un auteur qui considère que l'initiative individuelle est le moteur du capitalisme.

2.3.3. L'entrepreneur innovateur moteur de la destruction créatrice du capitalisme

J. Schumpeter est avec Cantillon et Say le principal représentant de la théorie de l'entrepreneur. L'œuvre de Schumpeter se divise en deux. D'abord, le Schumpeter jeune publie en 1912 *Théorie de l'évolution économique* où il explique que l'entrepreneur est le moteur du capitalisme. Il s'inscrit dans la continuité critique des travaux de Walras. Schumpeter est très critique vis à vis de Walras expliquant que son analyse est incapable d'expliquer la crise et la croissance. « Etre entrepreneur, écrit Schumpeter, n'est pas une profession ni surtout, en règle générale, un état durable ». (page 112)

Schumpeter définit l'entrepreneur comme l'agent économique qui réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production. Quelles sont ces nouvelles combinaisons ? L'exécution de nouvelles combinaisons englobe les cinq cas suivants :

- fabrication d'un bien nouveau, c'est à dire encore non familier au cercle des consommateurs ou d'une qualité nouvelle d'un bien,
- introduction d'une méthode de production nouvelle, c'est-à-dire pratiquement inconnue de la branche intéressée de l'industrie ; il n'est nullement nécessaire qu'elle repose sur une découverte scientifiquement nouvelle et elle peut aussi résider dans de nouveaux procédés commerciaux pour une marchandise,
- ouverture d'un débouché nouveau, c'est à dire d'un marché où jusqu'à présent la branche intéressée de l'industrie du pays intéressé n'a pas encore été introduite, que ce marché ait existé avant ou non,
- conquête d'une source nouvelle de matières premières ou de produits semi-ouvrés ; à nouveau, peu importe qu'il faille créer cette source ou qu'elle ait existé antérieurement, qu'on ne l'ait pas prise en considération ou qu'elle ait été tenue pour inaccessible,
- réalisation d'une nouvelle organisation, comme la création d'une situation de monopole ou l'apparition brusque d'un monopole.

A travers les nouvelles combinaisons, Schumpeter définit l'innovation. L'innovation, on le constate, ne peut être définie comme quelque chose d'entièrement nouveau. L'innovation, c'est ce qui permet à l'entrepreneur de réaliser des profits. La notion de risque et d'incertitude mise en avant par Cantillon ou Say ne transparait pas dans l'analyse de Schumpeter. L'innovation peut se définir comme le moyen d'accroître le profit de l'entreprise, de renforcer

sa maîtrise du marché. Mais, dans la mesure où l'innovation permet de renforcer la position de l'entreprise sur le marché, elle peut être considérée comme un moyen de faire face à l'incertitude. L'entrepreneur, par son innovation, définit les nouvelles règles du marché.

Dans son dernier ouvrage, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, publié en 1942, Schumpeter est très pessimiste sur le devenir du capitalisme. Il reprend l'analyse de Marx, et à la question « le capitalisme peut-il survivre ? », il répond « Non ». Ce n'est pas parce qu'il imagine une révolution politique, la victoire du prolétariat sur les possédants, mais parce que le développement du capitalisme engendre la disparition de la concurrence. Les entreprises sont de taille de plus en plus importante. Ce sont de plus des organisations puissantes, des organisations bureaucratiques. Schumpeter insiste sur l'idée suivante : l'entrepreneur est remplacé par l'organisation. L'activité d'innovation n'est plus le fait de l'entrepreneur, mais d'équipes constituées par un personnel spécialisé qui n'a pas de lien direct avec le marché, le consommateur. Dans ces conditions, les affaires, la création d'entreprises ne constitue plus une aventure, un moyen de se réaliser personnellement. Dans un monde dominé par les grandes entreprises, le marché est figé. Ce les terrains de la culture, du sport, des arts, etc. qui constitueront pour l'avenir le moyen de se réaliser personnellement.

Cette conception de l'économie sera reprise à la fin des années 1960 par l'économiste keynésien J. Galbraith. Il est connu pour avoir principalement publié (en 1968), *Le nouvel état industriel*. Il explique que l'économie est dominée par une technocratie, composée de managers et d'actionnaires. Les premiers sont des salariés. Ils veillent sur la croissance de l'entreprise. Leur objectif est le profit et l'accroissement des parts de marché de l'entreprise. Les actionnaires cherchent en revanche à accroître le montant des dividendes. Dans ces conditions les actionnaires souhaitent que l'entreprise redistribue les profits qu'elle réalise, et qu'ils ne soient pas réinvestis dans la croissance future de l'entreprise.

Galbraith met ainsi en évidence un conflit entre les actionnaires et les gestionnaires. Dans ce conflit, en période de forte croissance, ce sont les gestionnaires qui l'emportent. La théorie de la gouvernance élaborée à la fin des années 1970 met en évidence un rapport de forces tout à fait inversé puisque ce sont à présent les actionnaires qui ont le dessus dans ce conflit. L'important ce sont à présent les dividendes. Pourquoi un tel changement ? La réponse se trouve dans le développement du marché financier.

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

A partir des années 1920, certains économistes libéraux vont comme Schumpeter chercher à améliorer la théorie économique libérale, et plus particulièrement le modèle de la concurrence pure et parfaite. L'une des cinq hypothèses du modèle est l'absence d'incertitude. agissent dans un environnement certain. Ils sont en possession de toutes les informations nécessaires (informations sur les prix, sur les quantités de produits disponibles sur le marché). Cette image du marché ne correspond pas à la réalité économique. C'est pour cette raison que certains économistes libéraux ont introduit l'entrepreneur dans leur analyse. L'entrepreneur devient alors la personnification de l'incertitude. Quels sont ces économistes ? Quelle est leur position ?

- F. von Hayek : les intellectuels n'ont rien compris de l'entrepreneur. Les agents économiques agissent dans l'ignorance des décisions des autres agents économiques (théorie de l'ignorance).

- I. Kirzner : les opportunités du marché naissent du déséquilibre, non de l'équilibre. L'entrepreneur doit être vigilant afin de détecter puis exploiter les opportunités de profit qui peuvent se présenter. L'entrepreneur est donc l'agent économique qui explore l'ignorance et révèle l'information.
- F. Knight : le risque de l'incertitude. Le profit que reçoit l'entrepreneur est la juste rémunération du risque pris. L'entrepreneur doit être capable de prévoir les goûts des consommateurs, comment ils vont évoluer ? L'entrepreneur est l'agent économique qui supporte le risque né de l'incertitude. Ces risques sont très importants, à un point tel qu'ils ne sont pas probabilisables.

3. LE RENOUVEAU DE LA THEORIE DE L'ENTREPRENEUR : L'ENTREPRENEUR COMBAT LA PAUVRETE ET CREE DES EMPLOIS

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 prend le contre-pied du keynésianisme qui avait dominé la théorie économique (et la politique économique) depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Ces économistes remettent radicalement en cause l'intervention de l'Etat (surtout l'Etat-providence – soutien de la demande, il n'en va pas de même quand il s'agit du soutien aux entreprises et à l'innovation) et la puissance des monopoles (publics et privés jugés responsables de la forte inflation des années 1970 et du manque d'esprit d'innovation). Il insiste également sur le rôle (oublié) de l'entrepreneur. Il faut absolument encourager la création d'entreprises car elles sont seules créatrices de richesses et d'emplois. L'un des principaux représentants de ce courant est G. Gilder qui fut l'un des conseillers de R. Reagan.

3.1. L'entrepreneur, sauveur du capitalisme

Pour G. Gilder, créer son entreprise est le meilleur moyen de faire fortune et de monter les échelons de la hiérarchie sociale lorsqu'on est pauvre. Quelles sont les qualités de l'entrepreneur selon G. Gilder ?

- l'entrepreneur connaît « les lois cachées de l'économie ». Cependant la société qui lui doit tout (richesses et emplois) paralyse son activité par une fiscalité et une bureaucratie trop lourdes. Pourtant, l'entrepreneur est le seul capable de mener la seule guerre sérieuse contre la pauvreté.
- l'entrepreneur est celui qui agit à titre individuel pour se prouver quelque chose à lui-même. Beaucoup d'immigrés deviennent des entrepreneurs aux Etats-Unis.
- 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.
- L'entrepreneur ne possède pas obligatoirement les connaissances scientifiques et techniques nécessaires à la création d'une entreprise. Sa qualité première est « sa capacité de jugement » pour reprendre l'expression de J-B. Say. Gilder donne l'exemple de l'industriel américain Carnegie qui a bâti un empire dans l'industrie de l'acier en avouant sa totale ignorance de la technologie de cet alliage.
- L'entrepreneur va à l'encontre des pratiques économiques établies et des habitudes de toute nature.
- L'entrepreneur doit agir le premier. L'esprit d'entreprise ne consiste pas à réagir mais à agir.
- L'entrepreneur est guidé dans ses décisions 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 partage ce point de vue avec Hayek qui avait la dent dure contre les intellectuels. Paradoxalement, il reconnaît 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.

3.2. L'entrepreneur, sa famille et son réseau

Outre G. Gilder, d'autres économistes (en grande partie anglo-saxons) se sont intéressés à l'entrepreneur au début des années 1980 en proposant des modèles (parfois mathématiques) pour évaluer à la fois les facteurs qui ont déterminé leur décision d'entrepreneur, mais aussi son rôle et sa place dans l'économie. Pour expliquer la réussite entrepreneuriale, Casson met en évidence deux facteurs : la famille (création d'un réseau de relations pour trouver des financements et des marchés) et la maîtrise de l'information (pour trouver des moyens de financement et des marchés)

Comment Casson définit-il l'entrepreneur ? L'entrepreneur est quelqu'un de spécialisé qui prend des décisions réfléchies relatives à la coordination de ressources rares. Puis il détaille les différentes parties de sa définition :

- 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. 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.
- L'entrepreneur 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 car ils ont une vision différente d'une situation donnée.
- L'entrepreneur coordonne des ressources rares, le capital et le travail : la coordination peut être définie comme une réallocation avantageuse des ressources. L'entrepreneur est donc un agent du 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 catégorie typique de l'économie capitaliste. Il pourrait être le planificateur d'une économie socialiste ! La famille et l'information conditionnent la réussite entrepreneuriale. L'information englobe les opportunités de profit. Quels sont les marchés (solvable) effectifs ou à créer ?

La famille constitue une source notable d'informations effectives et potentielles. La connaissance même de sa propre famille peut se transformer en avantage. La famille apporte aussi des conseils, souvent une aide matérielle, mais aussi des capitaux. Mais, la réussite entrepreneuriale est aussi limitée par la fortune familiale et par l'éventail des compétences familiales disponibles.

L'entrepreneur est confronté à de multiples barrières à l'entrée :

- sa fortune personnelle est souvent insuffisante : les contacts informels avec les différents membres de la famille, les amis, les partenaires commerciaux sont très importants pour collecter des capitaux, des contrats avec des intermédiaires financiers.
- la collecte d'information est généralement difficile : en dehors de la famille, les clubs et les associations constituent les plus importantes institutions à but non lucratif grâce auxquelles les candidats-entrepreneurs peuvent nouer des contacts et collecter l'information nécessaire au démarrage de leur entreprise.
- Le niveau d'éducation de l'entrepreneur joue également un rôle très important : les qualifications issues de l'instruction jouent un rôle majeur pour passer outre les contraintes imposées par l'absence de fortune personnelle. Nous avons également constaté que pour G. Gilder, une origine modeste n'est pas un handicap – au contraire – pour devenir l'entrepreneur. Nous pourrions également le vérifier par les biographies d'entrepreneurs actuels et historiques qui constituent la seconde partie de ce cours.

M. Casson énumère les qualités requises pour être entrepreneur, rien de fondamentalement nouveau depuis J-B. Say n'est à signaler :

- capacité de négociation
- capacité d'organisation
- capacité de gestion
- capacité de vente
- capacité d'innovation

Quelles sont pour Casson les raisons qui peuvent conduire un individu à créer son entreprise ?

- déficit d'emplois salarié : on devient entrepreneur parce qu'il n'y a pas d'emploi vacant. Créer son entreprise serait-elle la seule issue au chômage ?
- refus de l'autorité et de la hiérarchie,
- ennui : un individu s'ennuie dans son emploi salarié, créer une entreprise constitue alors une espèce de passe temps.
- Autonomie, indépendance : trouver l'autonomie nécessaire pour réaliser ses projets.

On le constate, on est loin du capitaine d'industrie évoqué par Schumpeter. L'entrepreneur contemporain ne ressemble pas à un héros des temps modernes.

Parmi ces différentes raisons, seule la quatrième est réellement positive. L'individu, explique Casson, agit alors en qualité d' « employeur en dernier recours » et dans ce cas, il y a peu de chances pour qu'il réussisse pour les raisons suivantes :

- créer son entreprise parce que les recherches d'emploi sont restées sans résultats n'est pas prometteur pour l'avenir de l'entreprise. Rien n'indique que l'entrepreneur en question aura les qualités nécessaires pour faire vivre son entreprise.
- un individu qui ne supporte pas l'autorité sera-t-elle capable de diriger d'autres personnes ? Limitant ainsi très rapidement le développement de son entreprise.
- Un individu qui refuse l'autorité sera-t-il capable de se plier aux exigences de ses clients ?
- un entrepreneur qui n'a pas connu la condition de salarié est sérieusement pénalisé dans son projet entrepreneurial... Pour réussir, insiste Casson, il est souhaitable de commencer comme salarié. Le salarié apprend au contact de son employeur. Il peut mettre à profit l'expérience qu'il a acquise dans l'entreprise et tirer les leçons des échecs de son ex-employeur.

Il existe par conséquent un lien très étroit entre la condition de salarié et celle d'entrepreneur puisque la première peut constituer une espèce de tremplin pour devenir entrepreneur.

Pour illustrer ces propos théoriques, passons aux faits et présentons une interview de André Essel, le fondateur de la FNAC.

3.3. L'interview de André Essel, fondateur de la FNAC¹

André Essel a créé la FNAC en 1954 à l'âge de 36 ans. Il fait état de son parcours au journaliste qui l'interroge.

Question : qu'a-t-il fait avant de créer la FNAC ?

Réponse : en 1935, il quitte sa famille, adhère aux « Jeunes socialistes » puis au mouvement trotskiste en 1936. Il mène une action clandestine pendant la guerre.

En 1948, il est représentant de commerce. Parallèlement, il débute une activité associative dans l'organisation de voyages.

Question : comment expliquer qu'un individu qui mène une activité militante en faveur d'une société socialiste devienne un entrepreneur, et qui plus est crée une entreprise qui est devenue rapidement une entreprise multinationale ? Quel était l'objectif de André Essel en créant la FNAC ?

Réponse : André Essel explique qu'il militait pendant ses jeunes années en faveur de la justice sociale, l'égalité des races et des sexes... Mais, aussi pour l'élévation du niveau de vie, pour que les plus pauvres puissent acheter les dernières nouveautés. Son idée était donc d'acheter en grande quantité pour vendre à petit prix. Une idée qui est banale aujourd'hui, mais qui était nouvelle dans les années 1950 en France. André Essel a commencé avec les appareils photographiques, puis avec la radio, la TV, les disques, puis à partir de 1974 avec les livres. Aujourd'hui, la FNAC des Halles à Paris est l'une des plus grandes librairies européennes.

Comment expliquer ce succès ? Il y a l'idée de départ mais aussi des facteurs environnementaux qui sont très importants. La FNAC a été créé au début des années 1950 c'est à dire au début de la société de consommation. Rappelons que le « livre de poche » a été créé en 1953. C'est la même période. C'est à cette époque où le niveau de vie commence à s'améliorer en France, et l'intérêt pour la culture se développe. Ajoutons à ces réflexions que les années 1960-1970 ont été marquées par une très forte effervescence intellectuelle et politique qui s'est traduite dans la consommation de livres et de disques.

André Essel quitte la FNAC en 1983 pour entrer dans le groupe « Photo service ».

Référence bibliographique : André Essel, *Je voulais changer le monde*, Editions Mémoire du livre, 2002.

¹ Pour le magazine *L'entreprise* (février 2002, n°197).

CONCLUSION

L'entrepreneur est au centre des préoccupations des économistes et des politiques depuis le début des années 1980. Dans les années de forte croissance (1950-1970), son image était négative et rares étaient les économistes qui s'en souciaient. Cette évolution a de quoi surprendre alors que l'économie des pays industriels est dominée par un petit nombre de grandes entreprises. D'un autre côté, environ 80% de la population active des pays industriels est salariée. Le ralentissement de la croissance économique, la restructuration des grandes entreprises et le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication expliquent en partie cette évolution.

Les économistes, qui depuis le 18^{ème} siècle se sont intéressés à l'entrepreneur, ont mis en avant sa capacité à prendre des risques et à innover. Il est ainsi devenu le moteur du capitalisme et du progrès technique. Les économistes contemporains sont en revanche plus pragmatiques. L'entrepreneur n'est pas un innovateur, mais un agent économique qui crée son emploi. Tâche difficile dans un contexte de croissance ralentie et où le travail salarié précaire devient la norme.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- 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.
- 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.
- DRUCKER P., *Les entrepreneurs*, Hachette, 1985.
- FRIEDMANN G., *Le travail en miettes* (1956), Gallimard, 1964.
- 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.
- KIRZNER I. M., *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica.
- KNIGHT F., *Risk, Uncertainty and profit*, Harper and Row, 1965.
- LINHART R., *L'établi*, Les éditions de minuit, 1978.
- 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.

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.
WALRAS L., *Eléments d'économie politique pure*, Economica, édition de 1988.
WEBER M., *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Plon, 1964.