

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/303294929>

La théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation

Article in *Innovations* · May 2016

DOI: 10.3917/inno.050.0211

CITATIONS

17

READS

6,581

2 authors:



Sophie Boutillier

Université du Littoral Côte d'Opale (ULCO)

143 PUBLICATIONS 384 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



andré Tiran

French National Centre for Scientific Research

89 PUBLICATIONS 58 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



edition of complete works of Jean-Baptiste Say [View project](#)



translation of Italian economist [View project](#)

THÉORIES DE L'ENTREPRENEUR

Sophie Boutillier et André Tiran

Bien qu'au cœur de l'activité économique capitaliste, l'entrepreneur n'a pas retenu l'attention de la grande majorité des économistes, hormis quelques exceptions. Ceux-ci ont en effet principalement focalisé leur attention sur la dynamique économique. Si l'économie politique s'institutionnalise à la fin du 18^e siècle avec les Classiques, Adam Smith (1776) évoque peu l'entrepreneur, et se méfie du faiseur de projets. Depuis Cantillon (1755), Jean-Baptiste Say (1803) et Joseph Schumpeter (1911) ont placé sur un piédestal l'entrepreneur, en tant que moteur de l'économie, personnifiant le progrès technique, le processus décisionnel, à travers ses motivations et ses difficultés.

Pendant la forte croissance économique de l'après-guerre, l'entrepreneur est ignoré dans un contexte marqué par l'épanouissement du capitalisme managérial (annoncé par Schumpeter). Pourtant au cours de cette période, une voix discordante se fait entendre, celle de Baumol (1968=, pour qui l'offre et la créativité entrepreneuriales sont fondamentalement dépendantes du contexte institutionnel.

La théorie de l'entrepreneur se développe d'abord avec Cantillon alors que le capitalisme industriel émerge. Elle s'étoffe avec Say quand il s'affirme et se poursuit avec Schumpeter, lorsque le capitalisme managérial s'épanouit. La théorie de l'entrepreneur renaît progressivement à partir des années 1970, période marquée par des bouleversements économiques et sociaux majeurs. Kirzner est l'un des principaux artisans de ce retour de l'entrepreneur en s'opposant à Schumpeter. L'entrepreneur n'a alors plus de points communs avec le héros schumpétérien.

Nous présenterons d'abord les fondements historiques de la théorie de l'entrepreneur, puis , ses prolongements plus ou moins récents dans un contexte historique en perpétuelle mutation.

LES FONDEMENTS HISTORIQUES

Les premiers pas de l'entrepreneur dans une économie préindustrielle

Pour sortir du carcan de l'économie du Prince, Richard Cantillon (1697-1735) compte sur l'entrepreneur, distinguant les gens à gages certains et incertains, et classe l'entrepreneur dans la deuxième catégorie. Celui-ci prend des risques en s'engageant vis-à-vis d'un tiers de façon ferme, sans garantie de sa solvabilité. Généralement sans fortune, l'entrepreneur, par ses projets, fait cependant progresser l'économie, mais la société le rejette. Cantillon fut lui-même entrepreneur. Si l'économie est la science des affaires, Cantillon fut aussi très certainement un grand économiste, car il accumula une fortune considérable, grâce à sa capacité à prendre des risques. Dans *Essai sur la nature du commerce en général*, publié en 1755, l'entrepreneur matérialise la main invisible smithienne. Cantillon donne à l'entrepreneur une dimension nouvelle en conceptualisant son comportement. L'action entrepreneuriale s'inscrit résolument dans le marché. Elle consiste à identifier les demandes et à diriger la production pour satisfaire la demande. Il prend des risques et va en éclaireur pour trouver les

activités potentiellement rentables. Cette fonction se manifeste dans la production et les échanges. Les premiers sont des entrepreneurs producteurs, et regroupent un large ensemble de professions : cordonniers, charpentiers, drapiers, médecins, avocats, voire des mendiants et des voleurs.

Adam Smith (1723-1790), contrairement à Cantillon (dont il connaissait probablement l'œuvre), ne fut pas entrepreneur. Est-ce pour cette raison qu'il se méfiait de l'entrepreneur ? Ce faiseur de projets ne lui inspire pas confiance. Smith se démarque ainsi de Turgot (1727-1781) dont il connaît l'œuvre, et qui est son alter ego Outre-Manche en tant que partisan du libéralisme. Dans *La réflexion sur la formation et la distribution des richesses* (publiée en 1766), à l'exemple de Say, Turgot donne une place importante à l'entrepreneur qu'il décrit comme un individu qui fait travailler des ouvriers grâce à ses avances en capital. Ses profits sont le produit de la vente de sa production répondant aux besoins des consommateurs. Dans le tourbillon des affaires, les entreprises naissent et se transforment, la concurrence est permanente, l'économie se métamorphose. La propriété du capital aussi. Smith s'intéresse aux sociétés anonymes. La séparation entre gestion et propriété nuit à l'initiative individuelle. L'actionnaire n'a pas d'intérêt que pour les dividendes. Aux dires de Smith, comme de Schumpeter, le capitalisme perd son identité en se socialisant.

La courroie de transmission entre la science et l'industrie

Jean-Baptiste Say (1767-1823), comme Cantillon et Turgot, donne un rôle central à l'entrepreneur. A la fois entrepreneur et économiste, il adapte des idées de Smith qu'il popularise en France, Say définit le métier d'entrepreneur, qui réunit un ensemble de qualités très variées et peu communes. L'entrepreneur réalise un travail intelligent en tant que tel et surtout par rapport aux autres acteurs de l'économie, en premier lieu l'ouvrier dont il reconnaît bien le rôle. Ce métier réside dans un travail de coordination et peut-être aussi d'instinct. L'entrepreneur doit être capable d'analyser et d'anticiper pour prendre les décisions qui lui seront profitables. Say examine avec attention les qualités qui font le prix du travail de l'entrepreneur : la capacité de lever des capitaux, ce qui suppose une réputation de probité et d'intelligence. La fonction entrepreneuriale exige de nombreuses qualités individuelles qu'il résume dans le talent d'administrer. L'entrepreneur est un preneur de risque et est responsable en dernier ressort de son échec ou son succès. Les revenus des entrepreneurs d'industrie sont toujours variables et incertains. Toutefois Say n'assimile pas l'entrepreneur à un simple agent économique, il est un producteur à côté du savant et de l'ouvrier. Ses capacités et qualités lui confèrent une grande liberté d'action grâce au marché. Mais, l'activité entrepreneuriale est difficile. Un grand nombre d'individus en sont ainsi exclus. Des facultés intellectuelles, des connaissances techniques et les qualités que doit posséder l'entrepreneur sont peu communes (Tiran, 2014) recoupant des domaines très variés relatifs au fonctionnement d'une entreprise : connaissance technique du métier, mais également du marché (en tant que débouchés, mais également pour l'achat des matières premières), de la gestion du personnel (difficultés à administrer un grand nombre de personnes travaillant ensemble). L'entrepreneur doit également savoir compter, car sans profit, l'entreprise disparaît. Ce genre de travail exige aussi des qualités morales rares : du jugement, de la constance, la connaissance des hommes et des choses, outre avoir la tête habituée au calcul.

Cette idée d'un entrepreneur transformateur de l'économie et de la société, est également présente chez Karl Marx (1818-1883). Une lecture approfondie de son œuvre est riche d'enseignements quant au rôle et à la place de celui-ci dans la dynamique du capitalisme. Marx emploie cependant rarement le vocable « entrepreneur », lui préférant celui de « capitaliste », voire de « capitaliste-entrepreneur » qu'il qualifie aussi d'« agent fanatique

de l'accumulation ». Il est pris dans une espèce de spirale sans fin. Sa capacité d'initiative (d'action) est limitée par la loi coercitive du marché. Il est tout aussi aliéné que le travailleur qu'il exploite. Dans *Le manifeste du parti communiste* (publié en 1848), Marx et Engels (1976) soulignent que la bourgeoisie se plie aux forces de l'industrie. Pour Marx, l'entrepreneur révolutionne l'économie grâce aux progrès technique, à tel point que l'invention devient une branche des affaires (Marx, 1977, tome 2, 220). La concurrence est dure, l'incertitude forte. Il faut grandir ou disparaître. La concurrence qui est la quintessence du capitalisme se transforme. De grandes entreprises internationales émergent cherchant à contrôler de plus en plus étroitement l'incertitude. L'activité productive se socialise progressivement. Le capitalisme change de nature. Marx s'approprie la théorie de la fin de l'histoire de Hegel (que Schumpeter reprend) évoquant la possibilité d'une nouvelle forme d'organisation de l'économie où le marché et la propriété privée auraient disparu.

Les faux-pas des Marginalistes

A la fin 19^e siècle, les Néoclassiques élaborent des outils d'investigation scientifique formalisés. L'entreprise disparaît et devient une fonction de production. Ce concept fait abstraction tant de l'entreprise en tant qu'organisation et qui obéit à des règles de fonctionnement, que de l'entrepreneur en tant que décideur, manager ou innovateur. Dans un modèle économique, où l'incertitude a été bannie, l'entrepreneur disparaît aussi. Pour Léon Walras (1834-1910), l'entrepreneur est un intermédiaire entre les marchés, qui se plie sans résistance à la volonté du marché. Il est présent dans l'agriculture, l'industrie et le commerce, où, il achète des matières premières, loue des terres, des bâtiments, des instruments de travail, embauche des travailleurs, et vend sa production.

Bien que généralement associé aux travaux de Walras en tant que co-fondateur du Marginalisme, Carl Menger (1840-1921) met l'accent sur l'incertitude, laquelle influe (et réciproquement) sur la rationalité des agents économiques. Dans *Recherches sur les méthodes des sciences sociales* (publiée en 1883), Menger développe la théorie des ordres spontanés, fruits d'actions humaines non intentionnelles, qui trouve son origine chez Mandeville, Ferguson, Hume et Smith. Son analyse (contrairement à Walras), le conduit à mettre l'accent sur l'acteur, mais aussi sur le temps, l'incertitude et l'ignorance. Ce postulat le conduit à privilégier les situations de déséquilibre. La cause essentielle du progrès réside dans la croissance des connaissances scientifiques et techniques. Mais d'où viennent-elles ? Qui les mobilisent ? Le processus qui conduit les agents économiques à prendre des décisions est relativement plus complexe que celui imaginé par Walras, en premier lieu parce que les informations dont disposent les agents économiques ne sont pas seulement objectives, mais aussi beaucoup plus diffuses. Les connaissances sont mobilisables dans l'action, c'est-à-dire à travers les interactions individuelles. A sa façon, et bien avant que naissent les théories sur les réseaux sociaux, Menger souligne l'importance des réseaux sociaux dans la formation des opportunités d'affaires.

Menger met ainsi l'accent sur le processus d'apprentissage au cours duquel les agents acquièrent des connaissances, qui ont été découvertes par d'autres, et sur l'acquisition de connaissances par l'expérience. A travers l'acquisition de connaissances, les agents économiques créent sans intention de le faire des institutions leur permettant d'atténuer l'incertitude, même s'ils peuvent faire des erreurs de décision. Les institutions sociales sont ainsi le résultat spontané des interactions des comportements individuels, grâce auxquelles les connaissances tacites sont mobilisées et diffusées. Leur découverte est le fait d'un nombre restreint d'individus innovateurs, les « agents clairvoyants ».

Face à l'incertitude, les agents ne peuvent être des maximisateurs faute de maîtriser l'information. L'intérêt personnel n'est pas non plus le seul ressort de l'action humaine. Les

agents économiques poursuivent leurs objectifs dans l'incertitude et sont ainsi susceptibles de se tromper. Menger rappelle que si Smith a écrit *La richesse des nations*, il est aussi l'auteur de *La théorie des sentiments moraux*. Deux individus ne peuvent avoir la même vision du monde car celle-ci est le fruit du parcours de chacun. L'entrepreneur mengerien n'a pas une vision objective de la situation économique dans laquelle il est insérée, elle est subjective puisque fonction de la position qu'il occupe dans le marché, mais également de sa propre identité. Chaque agent économique est unique.

L'entrepreneur et l'esprit du capitalisme

Max Weber (1864-1920) et Werner Sombart (1863-1941) ont eu une grande influence sur l'approche de l'entrepreneur par Schumpeter, même si ce dernier ne le reconnaît pas toujours. Pour Weber, le capitalisme moderne, c'est-à-dire le capitalisme d'entreprises, est fondé sur l'utilisation rationnelle du salariat. Il apparaît en Occident grâce à un ensemble de pré-conditions structurelles : en particulier, la présence d'une classe rationnelle que représente la bourgeoisie libre de la ville médiévale. Pour Weber, ce qui est décisif c'est l'apparition de ce qu'il nomme, comme Sombart, l'esprit du capitalisme. Le capitalisme moderne est donc fondé sur le travail de salariés dirigés, de façon rationnelle, par des entrepreneurs, au sein d'entreprises organisées bureaucratiquement. Le problème majeur de l'expansion du capitalisme moderne n'est donc pas celui de l'origine du capital, mais du développement de l'esprit du capitalisme, comme il l'explique clairement dans *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (publié en 1905). Il existe plusieurs conditions à l'émergence du capitalisme moderne. L'analyse weberienne relève de ce que nous appelons aujourd'hui la sociologie économique, c'est-à-dire qu'elle combine à la fois une analyse strictement économique et l'analyse sociologique. L'entrepreneur est l'acteur le plus important de l'histoire universelle de l'économie et la société. L'entrepreneur weberien est désigné par de nombreux qualificatifs, le capitaliste, comme Marx, l'entrepreneur nouveau style ou moderne. Son analyse est insérée dans la question de l'entreprise rationnelle bourgeoise et de son capitaine : l'entrepreneur. Dans *L'Economie et société* (publié en 1922), Weber note dès le départ que les intérêts du propriétaire de l'entreprise, apporteur de capitaux, ne coïncident pas avec ceux du chef d'entreprise qui recherche une position de force sur le marché. Cette distinction est importante parce qu'elle permet la sélection d'un chef d'entreprise qualifiée et d'éviter l'ingérence des apporteurs de capitaux et leur mainmise sur les postes dirigeants qui sont facteurs d'irrationalité.

Son entrepreneur est défini en creux à travers les concepts d'exploitation rémunératrice qui revient en fait à reprendre la position de Marx sur la recherche du profit, et l'entrepreneur est celui qui assure l'orientation d'entreprise et son activité d'une façon permanente et continue vers la recherche du profit. Pour Weber l'entrepreneur est l'homme du compte de capital qui agit par l'évaluation préalable des chances de gain en termes de monnaie à travers l'achat ou la vente de biens d'investissement. L'entrepreneur doit assurer son indépendance à l'égard des apporteurs de capitaux, des salariés et donc veiller à ce que sa domination, son contrôle total sur l'admission d'entreprise soit effectif.

L'entrepreneur est la figure centrale de *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Son apparition est liée au fait que dans les familles des marchands entrepreneurs, les enfants développent des qualités éthiques permettant de résoudre la contradiction entre la recherche du gain maximum et la conduite de vie ascétique. Face à la tendance au développement de la bureaucratie, un seul acteur est capable de s'y opposer : l'entrepreneur capitaliste dont Weber dit qu'il est la seule instance réellement immunisée, contre le caractère inévitable de la domination bureaucratique rationnelle du savoir (Weber, 1971). L'entrepreneur incarne la

double nature de l'esprit du capitalisme, il est à la fois un calculateur avisé et un prédateur aventurier.

L'une des principales critiques de l'œuvre de Weber se trouve chez Sombart, pour qui l'esprit du capitalisme n'est pas une création de l'ethos protestant. Cet esprit était déjà présent à la Renaissance, voire au Moyen Âge, dans le Bassin méditerranéen (dans les grandes villes italiennes catholiques de l'époque plus précisément). Les idées de Weber ont été critiquées dès le 19^e siècle notamment par Schumpeter ou Sombart, puis par Braudel. Le premier situe la naissance du capitalisme dans l'Italie du Quattrocento, les cités-États de Milan, Florence et Venise ayant favorisé l'émergence du capitalisme, le second l'attribue aux Juifs plutôt qu'aux Protestants.

Sombart modélise l'idéal-type de l'entrepreneur qui ne poursuit pas son propre intérêt, mais le taux de profit le plus élevé possible. Les deux facteurs particuliers caractérisant l'entrepreneur sont la fonction de spéculation-calcul qui implique l'innovation et celle de gestionnaire-coordonateur. Mais le gestionnaire doit avoir un talent pour spéculer, réaliser des calculs et négocier avec les autres agents économiques (Freeddy, 1988). L'entrepreneur doit posséder maintes qualités : vivacité d'esprit, perspicacité, intelligence. Sombart introduit une conception essentiellement individualiste de l'économie, conception d'après laquelle la sphère d'action de chaque sujet économique ne devait être limitée par aucune réglementation restrictive. La force motrice d'un tel système réside dans l'idée de profit, le capital doit tendre vers sa propre multiplication. L'incarnation presque absolue de cet esprit capitaliste est l'entrepreneur. Il s'agit de la réunion en une seule personne de l'entrepreneur et du commerçant, qui fondent leurs deux âmes en une seule dans le sujet de l'économie capitaliste, au point de former une individualité nouvelle, tout à fait particulière. L'entrepreneur est un homme qui se consacre entièrement à sa tâche. Son intellect contrôle ses émotions, il garde son calme, via sa volonté dans la recherche du profit maximum. Il possède une organisation mentale qui lui permet de réunir en une synthèse créatrice le présent et l'avenir, il entrevoit d'avance l'état futur des moyens de circulation, de production et d'échanges, tel que le déterminent et le modifient des lois intérieures.

Sombart souligne l'existence d'un lien étroit entre les caractéristiques de l'entrepreneur et celles de l'esprit juif qui possède des qualités intellectuelles et rationnelles. Ce qui ne doit pas être interprété dans un sens d'antisémitisme. Son ouvrage *Les Juifs et le capitalisme moderne* (1902) est un pendant de *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. À l'opposé de Weber ; Sombart met l'accent sur le rôle des minorités qui ne sont pas paralysées par les préjugés de la majorité de la population, le nombre d'entrepreneurs est ainsi plus élevé parmi les immigrés que les autres. À l'ère du grand capitalisme, le droit de mener toutes les activités économiques est entièrement transféré aux entrepreneurs, qui sont en mesure d'obtenir suffisamment de capital à crédit pour innover. Sombart (1930) a forgé le concept de « destruction créatrice » repris par Schumpeter.

Les nouvelles combinaisons de facteurs de production de l'entrepreneur

Joseph A. Schumpeter (1883-1950), brillant universitaire, mais entrepreneur raté, cherche à pallier les lacunes du modèle walrasien, qu'il admire pourtant. L'entrepreneur schumpetérien introduit l'idée de mouvement. Fortement influencé par l'Ecole historique allemande, Schumpeter opte pour une analyse historique de l'économie. Il définit ainsi l'entrepreneur comme l'agent économique innovateur. Ce faisant il en fait un agent irrationnel au sens walrasien du terme. Son comportement n'est pas guidé par le calcul économique. À l'image de l'existence de Cantillon, l'entrepreneur schumpetérien est un joueur, assumant la réussite et la faillite. Mais, les mobiles humains ne sont jamais strictement individuels, ils s'inscrivent toujours dans une réalité sociale et historique. L'entrepreneur investit dans un

secteur d'activité donné parce que l'état de l'économie, de la société, des sciences et des techniques le lui permet, apportant ainsi des solutions aux problèmes posés.

L'entrepreneur devient le moteur de la destruction créatrice, dont le mobile est le défi, le changement, le jeu, contre l'ordre économique établi. Il est ainsi instrumentalisé pour expliquer la dynamique du capitalisme. Mais, l'innovation ne se limite pas à la création d'un nouveau bien ou à l'introduction de la machine dans les ateliers. Elle est, grossièrement, ce qui permet à l'entrepreneur d'accroître son chiffre d'affaires et sa position dominante de marché. Aussi, bien que l'entrepreneur ne soit pas résolument certain de l'effet de sa trouvaille, elle peut devenir (en cas de réussite) un moyen de lui conférer provisoirement une position de monopole. Par le pouvoir de l'innovation, l'entrepreneur délimite son marché, fixe ses règles, et maîtrise l'incertitude.

L'entrepreneur schumpétérien est l'agent économique qui réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production qui sont autant d'opportunités d'investissement (Schumpeter, 1935). La définition générale que Schumpeter donne de l'innovation fait du profit un revenu exceptionnel et temporaire récompensant l'entrepreneur, soit l'agent économique qui a pris le risque de rompre la monotonie de l'équilibre walrasien, situation où le profit est nul. Paradoxalement, ces nouvelles combinaisons s'apparentent pratiquement aux pratiques dénoncées par Alfred Marshall, selon lequel les hommes d'affaires détournent les progrès de la science pour donner de façon artificielle aux choses une apparence nouvelle. Mais, tous les entrepreneurs ne jouent pas le même rôle. Les entrepreneurs pionniers suppriment ainsi les obstacles pour les autres dans leur secteur, servant ainsi d'exemple pour tous les autres.

LES PROLONGEMENTS CONTEMPORAINS

Les avancées fondamentales de l'école autrichienne

Abandonnant l'hypothèse de transparence du marché, les représentants de l'école autrichienne, via les travaux pionniers de Menger, attribuent à l'entrepreneur la fonction majeure de canaliser l'incertitude le conduisant du même coup à détecter ou à créer les opportunités du marché. Knight, Mises, Hayek et Kirzner décrivent un entrepreneur dont l'activité s'inscrit dans une réalité économique complexe.

Franck Knight (1885-1962) se rapproche de la définition de Cantillon. Le profit qu'il reçoit est une rémunération juste car elle est le produit de l'incertitude et du risque pris. Il oppose deux types de société. La première, imaginaire, sans incertitude ni entrepreneur, change radicalement avec l'introduction de l'incertitude. Deux problèmes majeurs en découlent (Knight, 1921). D'abord les entrepreneurs doivent prévoir les besoins de consommateurs, mais aussi diriger la direction technologique et le contrôle de la production. Ensuite, le travail de conception l'emporte sur celui de production et d'organisation. L'entrepreneur et l'organisation hiérarchique de l'entreprise sont ainsi les conséquences de l'introduction de l'incertitude dans l'économie de marché. L'entrepreneur est l'agent économique supportant des risques qui ne sont pas probabilisables en raison du caractère imprévisible de l'évolution du marché. Le profit en est la juste rémunération.

Ludwig von Mises (1881-1973) définit l'entrepreneur comme une sorte d'intermédiaire et met l'accent sur les rapports de concurrence. L'entrepreneur est un agent économique qui cherche à obtenir un profit en tirant parti de différences de prix. Mais, l'entrepreneur de Mises n'est pas, contrairement à son homologue schumpétérien, un héros, car tout agent économique est à la fois entrepreneur, travailleur et consommateur. Mises définit la fonction particulière de l'entrepreneur qui consiste à déterminer l'utilisation des facteurs de production à des fins spécifiques. Son objectif est purement égoïste, il est de

s'enrichir, mais il ne dispose pas d'une entière liberté d'action, faute de pouvoir de soustraire de la loi du marché. Les consommateurs ont aussi un rôle important car l'entrepreneur doit satisfaire leurs besoins. Mises ne cherche donc pas à identifier un groupe social étiqueté entrepreneurs, mais parle en termes de fonction entrepreneuriale. Il considère, comme Schumpeter, que c'est un subterfuge méthodologique de chercher à incarner l'entrepreneur dans un individu. Les capitalistes, les propriétaires, les consommateurs et les travailleurs sont des spéculateurs par nécessité. Ainsi, tout le monde peut être un entrepreneur (signifiant implicitement comme que la condition d'entrepreneur n'est pas permanente), et surtout si l'entrepreneur se livre à des arbitrages sur le prix, ce n'est pas un comportement spécifique à cette fonction, puisque tous les agents sont amenés à spéculer, chaque action est ainsi intégrée dans le flux du temps et implique donc une spéculation.

Pour Friedrich von Hayek (1899-1992), inscrit aussi dans la tradition mengerienne, l'entrepreneur ne prend pas de décisions dans un marché transparent. Au contraire, Hayek explique en substance que la somme des connaissances individuelles n'existe nulle part. De plus, au fur et à mesure de la progression de la connaissance, des zones d'ignorance apparaissent. Hayek place l'activité entrepreneuriale au cœur de sa représentation du processus de marché permettant à la tradition contemporaine de développer sur cette base une typologie des différents types d'activités exercées par l'entrepreneur. Hayek propose ainsi une conception du marché non plus comme un état des choses, mais comme un processus. En ce sens, il se détache de la tradition néoclassique et se consacre à l'étude du fonctionnement de l'économie de marché. Il néglige aussi l'aspect sociologique et historique de l'activité entrepreneuriale de Weber et Sombart.

Israel Kirzner (1930-) décrit l'activité entrepreneuriale comme la découverte d'opportunités de profit que les autres individus n'avaient pas détectées avant lui. Il en découle le concept de « vigilance entrepreneuriale » qu'il définit comme une sorte de capacité particulière des entrepreneurs à acquérir l'information. Dans ces conditions, le profit entrepreneurial est la récompense obtenue en partie par hasard et grâce à l'habileté de l'entrepreneur à anticiper la manière dont les individus vont réagir face au changement. Kirzner refuse la problématique de la maximisation du profit. Ou plutôt, l'entrepreneur n'est pas seulement un agent calculeur, mais aussi un agent économique attentif aux opportunités. L'entrepreneur kirznerien, contrairement à son homologue schumpétérien, ne crée rien de nouveau, il découvre. Les opportunités de profit naissent du déséquilibre. L'entrepreneur doit être vigilant pour les détecter. Il se présente donc comme l'agent économique qui exploite l'ignorance et révèle l'information. Mais, alors que l'entrepreneur schumpétérien est un être hors du commun, dans l'acceptation de l'école autrichienne issue des travaux de Mises et Menger, l'entrepreneur est un homme comme un autre qui sait mieux qu'un autre déceler les opportunités de profit. 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 comment trouver les personnes disposant des informations utiles pour détecter des sources de profit. Kirzner remet en question ainsi le mythe du self-made-man en montrant implicitement que la réussite entrepreneuriale n'est pas fonction des qualités intrinsèques d'un individu aussi exceptionnel soit-il. D'un autre côté, en découvrant des opportunités de profit ignorées, l'entrepreneur introduit du changement créant une nouvelle situation d'incertitude, mais dont peuvent tirer profit d'autres entrepreneurs qui à leur tour décèleront d'autres opportunités que d'autres avaient ignorées. Les opportunités naissent du déséquilibre. Des poches d'ignorance existent au sein du marché en l'absence desquelles, il n'y a pas d'opportunités d'investissement et par conséquent d'entrepreneurs.

Le rôle des incitations et du contexte institutionnel

William Baumol (1922-) est convaincu que la théorie économique ne parvient pas à fournir une analyse rigoureuse du comportement entrepreneurial (Baumol, 1968). Dans le modèle néoclassique, l'entrepreneur disparaît, car sa présence est incompatible avec les conditions de l'état d'équilibre (Baumol 1993). La conception néoclassique de l'entrepreneur est celle d'un exécutant et d'un facteur de production séparé du triptyque : terre, travail et capital. Il est un automate maximisateur. L'entrepreneur est un innovateur et la source potentielle du déséquilibre. L'entrepreneuriat existe dans de nombreuses sociétés à travers l'histoire, mais alors qu'il est productif dans certaines, il est improductif et même destructeur dans d'autres. Les activités entrepreneuriales peuvent ainsi avoir des conséquences individuelles et sociales négatives. Les règles du jeu qui déterminent les paiements relatifs aux différentes activités entrepreneuriales changent considérablement d'une période et d'un lieu à l'autre, alors le comportement entrepreneurial change la nature d'une économie d'une manière qui correspond aux variations dans les règles du jeu. A certains moments, l'entrepreneur peut même mener une existence parasitaire dommageable pour l'économie. L'action entrepreneuriale dépend fortement du lieu et du temps et des règles du jeu-structure de récompense dans l'économie. La créativité humaine et l'esprit d'entreprise sont nécessaires pour combiner les facteurs de production de façon rentable et productive. Aussi, un environnement institutionnel qui encourage l'entrepreneuriat productif et l'expérimentation humaine devient le déterminant ultime de croissance économique. Pour encourager l'entrepreneuriat créatif, il est nécessaire de créer des conditions institutionnelles appropriées.

Evaluer l'hétérogénéité du phénomène entrepreneurial

L'augmentation des créations d'entreprise depuis les années 1980 a mis en évidence la diversité de l'entrepreneuriat. L'entrepreneur n'est pas non seulement un innovateur, mais une solution en dernier ressort pour échapper au chômage. Aussi, l'entrepreneur est souvent dénué de ressources, et doit fréquemment s'en remettre à son cercle familial pour mener à bien son projet.

Mark Casson (1945-) prolonge l'analyse néoclassique pour y faire entrer l'entrepreneur en introduisant des éléments extra-économiques, en premier lieu la famille (1991). Les agents économiques sont ainsi socialement déterminés avant d'être des agents économiques qui s'affrontent sur un marché. Ce qui le conduit à mettre en évidence deux éléments d'analyse fondamentaux : 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). Casson définit l'entrepreneur comme quelqu'un de spécialisé qui prend des décisions réfléchies relatives à la coordination des ressources rares. Cette définition vaut pour tous les contextes institutionnels. L'entrepreneur n'est pas la seule caractéristique de l'économie capitaliste. Il pourrait être le planificateur d'une économie socialiste, un prêtre ou un roi dans une société traditionnelle.

L'information dans l'analyse de Casson englobe les opportunités de profit kirzneriennes. La famille constitue une source notable d'informations potentielles. Mais, elle est aussi limitée par le niveau de sa fortune et par l'éventail de ses compétences. L'entrepreneur est confronté à des barrières à l'entrée : faiblesse de sa fortune personnelle ; collecte difficile de l'information ; niveau d'instruction insuffisant. Casson énumère les qualités requises pour être entrepreneur, très proches de celles énoncées par Say : capacité de négociation, d'organisation, de gestion, de vente et d'innovation. Mais, une chose est sûre, l'entrepreneur n'est pas un héros, ses motivations sont en effet très diverses : recherche d'emploi, refus d'être placé sous le contrôle d'un supérieur, complément de rémunération, passe-temps. La raison majeure est l'autonomie nécessaire pour exploiter ses talents. Parmi ces arguments, le dernier est le seul positif. Les autres manifestent des aspirations négatives.

L'individu agit alors en qualité d'employeur en dernier recours pour lui-même, d'où un lien très étroit entre le salariat et l'entrepreneuriat puisque le premier peut constituer une espèce de tremplin pour le second.

Mais, pour créer son entreprise, les exigences sont nombreuses : le capital, le statut juridique de l'entreprise, le niveau de qualification et l'expérience professionnelle de l'entrepreneur, et les réseaux de relations sociales. Le capital pose toujours problème. Il est difficile d'emprunter car les prêteurs potentiels ne partagent pas forcément l'enthousiasme de l'entrepreneur. Pour contourner les obstacles, Casson soutient qu'il convient soit de prendre un emploi de cadre, soit d'épargner du capital grâce à un travail routinier avant d'entamer une carrière d'entrepreneur. Il ajoute que nombre de conglomerats favorisent l'intrapreneuriat, attestant que la création d'entreprise n'est pas seulement une décision individuelle. Plus une économie compte d'entreprises nouvelles, plus elle est capable de se renouveler et donc se développer. Ce filtrage des nouvelles vocations s'effectue principalement par le biais de l'université, des écoles de commerce et des associations professionnelles. Le système éducatif joue ici un rôle crucial. Pour trouver les capitaux nécessaires au démarrage, l'entrepreneur peut avoir recours aux banques, mais ces dernières sont souvent réticentes.

Deux facteurs majeurs font que la famille est un substitut efficace de la banque ou à tout type de financement institutionnel. D'abord en raison de la solidarité intergénérationnelle, ensuite parce que les bailleurs de fonds seront plus enclin à faire confiance au ressortissant d'une famille qui a une bonne image. Pourtant, nombre d'individus (généralement de milieux modestes) entreprennent sans solliciter d'aide publique fréquemment par ignorance. Deux réseaux de soutien coexistent, l'un institutionnel, l'autre informel, souvent complémentaires mais pour les entrepreneurs peu ou pas diplômés, le réseau familial l'emporte sur les réseaux institutionnels. Si la famille fait défaut, le salut de l'entrepreneur passe par le travail.

La théorie économique de l'entrepreneur repose sur un paradoxe car elle a hissé l'entrepreneur au rang de faiseur d'innovations (souvent radicales), alors qu'elle est bien souvent dans l'incapacité d'en identifier l'auteur. L'entrepreneuriat recouvre pourtant des réalités sociales et économiques très hétérogènes (Aldrich, 2011). Nombre de catégories sociales (ouvriers, employés, cadres, demandeurs d'emploi) peuvent être conduites à devenir entrepreneur, tout particulièrement en période de sous-emploi.

Aldrich et Martinez (2003) distinguent les entrepreneurs innovateurs et les reproducteurs en fonction de la façon dont ils s'inscrivent dans une trajectoire technologique. Les premiers ont un comportement mimétique, censé engendrer des solutions efficaces à moindres coûts. S'il semble a priori plus facile d'imiter des pratiques connues que d'en créer de nouvelles, imiter n'élimine pas le risque, parce que les entrepreneurs ne disposent pas de toutes les informations sur les entrepreneurs qui ont fait faillite. Il est de plus difficile d'avoir un comportement imitateur dans une société reposant sur la concurrence et l'innovation permanente. Cependant, l'imitation peut être considérée comme un mode de reproduction sociale bon marché comparé à l'innovation. Mais, alors pourquoi innover ? Les individus prennent des décisions en fonction de l'état de la conjoncture, or ils peuvent être confrontés à des situations inédites. Ensuite, historiquement l'innovation a permis à l'humanité de s'adapter et de survivre, via la créativité, l'expérimentation et les accidents qui peuvent en découler. Le choix entre un comportement innovateur ou imitateur se justifie selon le revenu attendu car le risque n'est pas le même. Certains entrepreneurs partent de façon délibérée de connaissances existantes, et innover. D'autres encore en produisent d'emblée de nouvelles par défi.

Les promesses de la société entrepreneuriale

Poursuivant l'idée d'une finalité historique, David Audretsch (1954-) a développé le concept de la société entrepreneuriale. Audretsch (2007) fait partie des économistes qui ont

contribué au cours des années 1980 (comme Casson) à montrer (contrairement à ce qu'affirmait Galbraith) que les petites entreprises ne sont pas une survivance du passé, mais qu'elles jouent encore et toujours un rôle fondamental en matière d'innovation. L'entrepreneur est ainsi de retour dans un contexte économique bien différent des années 1910, alors qu'il est héroïsé par Schumpeter : l'entreprise managériale est en crise, le keynésianisme est à bout de souffle et les grands pays industriels (au premier rang desquels les États-Unis) sont sur le déclin. Pourtant, c'est aux États-Unis que naît ce nouvel entrepreneur, incarné notamment par B. Gates et S. Jobs. Audretsch cependant ne cherche pas à mystifier l'image de l'entrepreneur, mais décrit un changement systémique. Ce phénomène s'inscrit en effet dans une longue évolution du capitalisme. La société entrepreneuriale se caractérise par nouvelle combinaison entre grandes et petites entreprises, mais également par une nouvelle forme d'organisation du travail à l'intérieur des entreprises, source d'une nouvelle créativité. Les start-ups jouent un rôle fondamental pour transformer de nouvelles connaissances scientifiques en biens commercialisables.

De Cantillon à Audretsch, la théorie de l'entrepreneur s'est construite au fil des siècles au gré des transformations structurelles du capitalisme. Au terme de cette brève analyse des théorisations de l'entrepreneur nous pouvons dans un premier temps rejeter l'idée d'une conception seulement fonctionnelle de l'entrepreneur selon l'activité plus ou moins spécialisée à laquelle il se consacre, selon la facette de son comportement qui est prise en compte, qu'il s'agisse du risque, de l'administration des affaires c'est-à-dire du management, de l'indépendance, de la singularisation de la personne. L'entrepreneur n'est ni un propriétaire, ni quelqu'un qui recherche le profit, ni un simple manager ; il peut être un peu de tout cela et rien de tout cela. Au-delà de la figure héroïque telle que Schumpeter l'a théorisé il reste que la plupart d'entre eux accomplissent des progrès modestes mais qui regroupés contribuent au développement de la société. Toutefois ceci ne saurait masquer les excès du capitalisme, le fait que les entrepreneurs peuvent avoir des activités destructrices, en particulier dans la finance. Au bout du compte la figure de l'entrepreneur doit nous rappeler que l'État, la famille, le religieux n'ont pas disparu, et que toute une part de l'humain va résister inlassablement à la codification, aux techniques du management, à toutes les procédures et à toutes les règles de rationalisation. Il manque une théorie complète de l'entrepreneur qui ne verra sans doute jamais le jour si nous lui appliquons le terme que Marcel Mauss (1923-1924) appliquait à la monnaie en indiquant que l'entrepreneur est un « fait social total ».

Références

- Aldrich H. E., (2011), *An evolutionary approach to entrepreneurship*, Edward Elgar.
- Audretsch D. B., (2007), *The Entrepreneurial Society*, Oxford University Press.
- Baumol, W. J. (1968), "Entrepreneurship in economic theory", *American Economic Review*, 58 (2), 64-71.
- Baumol, W. J. (1990), "Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive", *Journal of Political Economy*, 98 (5), 893-921.
- Baumol, W. J., (1993), *Entrepreneurship, management and the structure of payoffs*, MIT Press.
- Cantillon R. (1952), *Essai sur la nature du commerce en général*, INED (édition originale 1755).
- Casson M. (1991), *L'entrepreneur*, Economica, Paris (édition originale 1981).
- Freddy R., (1988), Werner Sombart et Max Weber, *Les Cahiers du Centre de Recherches Historiques*, [En ligne], 00 | 1988, mis en ligne le 13 avril 2009.
- Hayek F. A., (1994), *La constitution de la liberté*, ITEC (édition originale 1960).

- Kirzner I. (2005), *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica, Paris (édition originale 1973).
- Knight F., (1921), *Risk, Uncertainty and profit*, Houghton-Mifflin.
- Marx K., (1976), *Le capital*, Editions sociales (édition originale 1867).
- Marx K., Engels F., (1976), *Manifeste du parti communiste*, Le livre de poche (édition originale 1848).
- Mauss M., (1923-1924), Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques, *L'année sociologique*, seconde série.
- Menger C., (2011), *Recherches sur la méthode dans les sciences sociales et en économie en particulier*, Editions EHESS, (édition originale 1883).
- Mises (von) L. (2004), *Abrégé de l'Action humaine, traité d'économie*, Les belles lettres, (édition originale 1949).
- Schumpeter J. A. (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz (édition originale 1911).
- Schumpeter J. A. (1979), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot (édition originale 1942).
- Smith A., (1776), *La richesse des nations*, GF-Flammarion, édition consultée 1991.
- Smith A., (2011), *Théorie des sentiments moraux*, PUF, édition originale 1759.
- Sombart W., (1932), *L'apogée du capitalisme*, Payot.
- Tiran A., (2014), Avez-vous lu Say ?, in Uzunidis D., *Et Jean-Baptiste Say créa l'entrepreneur*, P.I.E. Peter Lang, 101-116.
- Turgot A. R. J. (1997), *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, (édition originale 1766).
- Weber M., (1971), *Economie et société*, Editions Pocket (édition originale 1921).
- Weber M., (1999), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Champs, Flammarion (édition originale 1905).