



**Research Network on Innovation  
Réseau de Recherche sur l'Innovation**

**WORKING PAPERS**

*DOCUMENTS DE TRAVAIL*

**N°22 / 2011**

**DE L'INCERTITUDE DU MARCHÉ AU RISQUE DES AFFAIRES :  
LA FONCTION DE L'ENTREPRENEUR**

**Sophie BOUTILLIER  
Dimitri UZUNIDIS**

**DE L'INCERTITUDE DU MARCHE AU RISQUE DES AFFAIRES :  
LA FONCTION DE L'ENTREPRENEUR**

**THE UNCERTAINTY OF THE MARKET AND THE RISK OF BUSINESS:  
THE ENTREPRENEURIAL FUNCTION**

**Sophie BOUTILLIER  
Dimitri UZUNIDIS**

**Résumé :** L'entrepreneur est une question théorique majeure. J. A. Schumpeter le définit comme l'agent économique qui réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production. L'entrepreneur est défini par l'acte d'innovation. Nous concevons la théorie de l'entrepreneur de Schumpeter comme une métaphore : l'entrepreneur schumpétérien apporte une explication à des phénomènes tels que la croissance, la crise économiques et le progrès technique. Dans une économie managériale, l'utilisation de la métaphore n'est plus possible. L'entrepreneur joue un rôle plus pragmatique : la création d'emplois est sa principale fonction. Mais dans tous les cas, la fonction de l'entrepreneur naît lorsque l'incertitude du marché génère des risques mais aussi des opportunités de profit.

**Abstract:** The entrepreneur is a main theoretical issue. J. A. Schumpeter defines the entrepreneur as the economic agent who achieves new combinations of production factors. The entrepreneur is defined by the innovative action. We consider the Schumpeterian theory of entrepreneur as a metaphor: the Schumpeterian entrepreneur is useful to explain phenomena such as economic growth, crisis, and technical progress. In a managerial economy, the use of the metaphor is impossible. The entrepreneur has a more pragmatic role: job creation is his main function. But in any case, the function of the entrepreneur arises when market uncertainty creates risks but also opportunities for profit.

DE L'INCERTITUDE DU MARCHE AU RISQUE DES AFFAIRES :  
LA FONCTION DE L'ENTREPRENEUR

THE UNCERTAINTY OF THE MARKET AND THE RISK OF BUSINESS:  
THE ENTREPRENEURIAL FUNCTION

Sophie BOUTILLIER<sup>1</sup>

Dimitri UZUNIDIS<sup>2</sup>

**TABLE**

<b>INTRODUCTION</b>	<b>4</b>
<b>1. L'ECONOMIE DES ENTREPRENEURS HEROÏQUES</b>	<b>6</b>
1.1. Richard Cantillon, des « gens à gages incertains »	6
1.2. Adam Smith, la main invisible masque l'entrepreneur	7
1.3. Jean-Baptiste Say ou le métier d'entrepreneur	7
1.4. Léon Walras et Carl Menger, des marginalistes divergents	8
1.5. Alfred Marshall, les managers et les entrepreneurs	10
1.6. Les économistes de la transition (Marx, Schumpeter et Coase)	12
<b>2. L'ECONOMIE DE L'ENTREPRENEUR SOCIALISE</b>	<b>17</b>
2.1. Friedrich von Hayek, ignorance et réussite	17
2.2. Ludwig von Mises, l'entrepreneur et la loi du marché	19
2.3. Israel Kirzner, incertitude et profit	20
2.4. Franck Knight, des risques non probabilisables	21
2.5. Marc Casson, l'information et la famille	22
<b>ELEMENTS DE CONCLUSION ET D'OUVERTURE AU DEBAT</b>	<b>25</b>
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES</b>	<b>25</b>

<sup>1</sup> Lab.RII- ULCO, Clersé (UMR 8019), Université Lille Nord de France  
Réseau de recherche sur l'innovation

<sup>2</sup> Lab.RII- ULCO, Clersé (UMR 8019), Université Lille Nord de France  
Réseau de recherche sur l'innovation

## INTRODUCTION

Bien qu'au centre de l'économie capitaliste, l'entrepreneur en tant que tel (paradoxalement) a relativement peu intéressé les économistes, lesquels se sont principalement focalisés soit sur des analyses macroéconomiques (depuis Adam Smith sur la dynamique d'ensemble du capitalisme combinant division du travail et mécanismes autorégulateurs du marché), soit sur des analyses microéconomiques (depuis Léon Walras sur l'individualisme méthodologique) (Boutillier, Uzunidis, 1995, 1999, 2003, 2006, 2009, 2010). Aussi, lorsque les économistes traitent de l'entrepreneur, ce n'est pas pour évoquer telle ou telle grande figure historique ou contemporaine, mais davantage pour évoquer la dynamique de changement introduite dans l'économie capitaliste, en situation d'innovation permanente. Nous définissons dans le cadre de cette intervention, nous nous plaçons dans une position intermédiaire en considérant, l'entrepreneur comme l'agent économique dont la fonction est d'introduire le changement dans l'économie, comme un créateur de déséquilibre, tout en soulignant que son existence est elle-même née d'un état de déséquilibre, d'une poche d'ignorance en quelque sorte. D'un point de vue plus concret, l'entrepreneur peut être appréhendé, dans le cadre de ce texte, à la fois le créateur, le propriétaire de l'entreprise (il investit son propre capital ou celui qu'il a emprunté) et son dirigeant. Aussi dans l'économie réelle, l'entrepreneur en créant une entreprise (et dans la mesure où ce type d'initiative ne se réduit pas à un seul individu, mais à un nombre plus important), il s'inscrit dans la dynamique de changement intrinsèque au capitalisme.

Nous avons retenu dans le cadre de cette contribution quelques économistes dont les écrits balisent la théorie de l'entrepreneur. Nous avons fait notre choix parmi les plus connus. Notre présentation n'est pas exhaustive. La théorie économique de l'entrepreneur se dessine avec l'analyse de R. Cantillon au début du 18<sup>e</sup> siècle qui distingue les « gens à gages certains » et les « gens à gages incertains », l'entrepreneur appartenant à la seconde catégorie. La charpente de la théorie de l'entrepreneur est ainsi construite. L'entrepreneur est l'agent économique qui supporte le risque, né du fonctionnement erratique du marché. Mais, Cantillon ne distingue pas risque et incertitude. Un siècle plus tard environ, J.-B. Say définit l'entrepreneur comme l'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie. Say introduit de cette façon un élément nodal de la définition de l'entrepreneur : l'innovation. Schumpeter rejoint le diptyque originel. Il constitue avec Cantillon et Say l'équipe fondatrice de la théorie de l'entrepreneur. Schumpeter et Say, à la différence de Cantillon, mettent l'accent sur l'introduction de la nouveauté (de l'innovation) dans l'économie.

Inséré dans l'économie de marché (par conséquent d'incertitude), l'entrepreneur prend par définition des risques. La fonction entrepreneuriale est étroitement liée au risque pris, en situation d'incertitude. C'est en cherchant à contourner le risque que l'entrepreneur innove. L'innovation agit tel un réducteur d'incertitudes relatif puisqu'elle donne à l'entrepreneur un pouvoir de monopole temporaire, puisque par l'innovation, l'entrepreneur contribue à transformer le marché. Mais, dans ce mouvement permanent d'incertitude rien n'est jamais acquis dans le brouillement permanent des affaires. Or, c'est précisément par ces mots-clefs que la fonction d'entrepreneur a été progressivement esquissée depuis le 18<sup>e</sup> siècle, au moment des premiers pas de l'industrie (cf. Cantillon). Depuis cette période, la théorie de l'entrepreneur s'est enrichie, mais le couple incertitude/risque en reste la base (Foss, Klein, 2010 ; Marino, Kreise, Robinson, 2010).

L'objectif de cette intervention est de revenir sur les travaux des économistes qui depuis Cantillon ont placé l'entrepreneur au cœur de l'analyse du capitalisme. Dans ce contexte, la théorie marginaliste initiée par Léon Walras se singularise car bien que celui-ci fonde ses propos sur le fonctionnement libéral de l'économie, il postule pour l'hypothèse de transparence du marché soit l'absence d'incertitude. Les agents économiques (considérés comme rationnels) prennent des décisions (par exemple un entrepreneur qui prend la décision d'investir) sur la base d'un calcul rationnel en termes de coût/bénéfice en disposant de toutes les informations nécessaires pour ce faire. A peu près au même moment, l'économiste autrichien Carl Menger (2011) (1840-1921) s'inscrit aussi dans le paradigme marginaliste, sans cependant adhérer à la même définition de la rationalité. Pour Menger, la rationalité des agents économiques est limitée. C'est à partir de ce courant autrichien qu'une analyse économique féconde de l'entrepreneur se développe au cours du 20<sup>e</sup> siècle. Joseph A. Schumpeter, R. Coase, F. von Hayek, L. von Mises, I. Kirzner, etc. chercheront à replacer l'incertitude et le risque au cœur de leur modèle économique, et par conséquent l'entrepreneur.

Mais, bien que le vocable soit le même, « entrepreneur », il recouvre des situations très différentes à la fois selon les auteurs et selon les périodes considérées. Nous tenons en effet à distinguer deux grandes périodes, d'une part une première période qui englobe la première révolution industrielle, épisode au cours duquel l'économie s'est progressivement dégagée du féodalisme vers le capitalisme (le capitalisme des temps héroïques de Schumpeter), puis la seconde période marquée par la croissance de la taille des entreprises, le développement de la division du travail dans l'entreprise et entre les entreprises, et par la séparation entre propriété et gestion du capital, soit le capitalisme managérial, période au cours de laquelle la socialisation de l'économie progresse de façon très importante. Nous avons par conséquent divisé notre texte en deux parties. La première se focalise sur les économistes qui ont traité de l'entrepreneur héroïque, la seconde partie sur ceux qui se réfèrent à l'entrepreneur socialisé. Ces deux vocables correspondent à deux grandes phases de l'histoire du capitalisme. L'entrepreneur héroïque est l'entrepreneur qui fait la liaison entre la période préindustrielle (depuis la fin du 18<sup>e</sup> siècle au tout début du 20<sup>e</sup> siècle). Il construit une nouvelle logique économique et productive sur les ruines du système féodal, tandis que l'entrepreneur socialisé s'inscrit dans le développement du capitalisme managérial, soit une économie dominée par de grandes entreprises et où le rôle de l'Etat est prépondérant à la fois en tant qu'entrepreneur (essentiellement pendant les années 1950-1970) et réducteur d'incertitudes (depuis les années 1980).

En dépit d'une activité économique fortement concentrée, l'initiative entrepreneuriale n'a pas disparu, contrairement aux craintes de Schumpeter. Pour sortir de l'économie féodale, il fallait inventer une nouvelle logique économiques (d'où les entrepreneurs héroïques). Dans le capitalisme managérial dominé par de puissants groupes, les rapports de concurrence ne sont pas figés. L'entrepreneur y assume plus que jamais sa part de risque dans un contexte économique toujours dominé par l'incertitude, bien que le capitalisme managérial ait généralement été considéré par nombre d'économistes comme une situation de relative stabilité des positions de marché (par sa structure oligopolistique) et par conséquent de faible incertitude.

## 1. L'ÉCONOMIE DES ENTREPRENEURS HÉROÏQUES

Dans le cadre de cette première partie, nous présenterons quelques théories économiques qui défendent l'image d'un entrepreneur héroïque, tel que nous l'avons défini ci-dessus. Ainsi, l'idée générale défendue par R. Cantillon ou J.-B. Say est que le poids de l'économie de marché repose sur l'entrepreneur, alors que la majeure partie de la population (y compris les dirigeants du pays) semble l'ignorer ou feindre de l'ignorer. D'un autre côté, un économiste comme K. Marx met en exergue le rôle nodal (bien que temporaire) de la bourgeoisie qui contribue par son dynamisme entrepreneurial à accélérer le progrès technique. Mais, celle-ci fait basculer le risque sur les plus faibles, le prolétariat. Marx, comme Schumpeter, est un économiste de la transition qui disserte sur les modalités de passage entre le capitalisme des entrepreneurs héroïques vers les entrepreneurs socialisés.

Par la suite, Walras réinvente un modèle libéral (théorie de la concurrence pure et parfaite) où l'incertitude et le risque ont été évincés. Et du même coup l'entrepreneur. Walras réussit, presque malgré lui, à montrer à quel point la fonction entrepreneuriale est intimement liée au diptyque incertitude / risque.

### 1.1. Richard Cantillon, des « gens à gages incertains »

Proche de la physiocratie, Richard Cantillon (1697-1735) est aussi critique. Mais, s'il partage un aspect important de l'analyse physiocratique, il privilégie les vertus du libre échange. Dans ce contexte, l'entrepreneur occupe une place importante. Celui-ci se substitue à l'ordre administré des mercantilistes. L'entrepreneur se substitue ainsi au prince, grand organisateur de l'ordre mercantiliste. Cantillon distingue deux types d'agents économiques : les « gens à gages certains » et les « gens à gages incertains ». Il classe l'entrepreneur dans la deuxième catégorie. L'entrepreneur prend des risques en s'engageant vis-à-vis d'un tiers de façon ferme, sans garantie sur la solvabilité de son client ou de son commanditaire. Sans fortune, l'entrepreneur, grâce à ses projets, fait cependant progresser l'économie, mais la société se méfie de lui et le rejette.

Cantillon fut lui-même un entrepreneur, voire même une espèce d'aventurier. Il s'associa avec John Law, et mourut dans des conditions obscures (probablement assassiné) Mais si l'économie est la science des affaires, aux dires de J. A. Schumpeter (1983), Cantillon fut très certainement un grand économiste car il accumula une fortune considérable, précisément grâce à sa capacité à prendre des risques aussi bien dans les affaires que dans le jeu. Son œuvre principale, *Essai sur la nature du commerce en général*, ne fut publiée qu'en 1755, soit plusieurs années après sa mort. Dans son œuvre, l'entrepreneur matérialise ce qui deviendra plus tard la « main invisible » d'A. Smith (Murphy, 1997, p 179 et suivantes), en tant que « catalyseur de la production et des échanges » (Murphy, 1997, page 186).

Cantillon n'a pas la primauté de cette idée. Il a été précédé dans sa tâche par d'illustres auteurs. En 1675, Jacques Savary publie *Le parfait négociant*, véritable best-seller du droit des marchands. Mais, l'ouvrage s'apparente davantage à un code du commerce qu'à un manuel d'économie politique. Cependant, Cantillon donne à l'entrepreneur une dimension nouvelle en conceptualisant son comportement (Murphy, 1997, page 186). Il distingue deux types d'économie, une économie centralisée (symbolisée par un grand domaine administré de type féodal) et l'économie de marché. Dans le premier système, la richesse est concentrée entre les mains des propriétaires terriens, dans le nouveau ce sont les entrepreneurs qui concentrent la richesse. L'entrepreneur a pour tâche d'identifier les demandes et de diriger la production pour les satisfaire. Il prend des risques et va en éclaireur pour trouver les activités

potentiellement rentables. L'entrepreneur est à la fois présent dans la production (fermiers, manufacturiers et fournisseurs des services de travail) et les échanges (grossistes et détaillants). Les premiers sont des entrepreneurs producteurs, et regroupent un large ensemble de professions : cordonniers, charpentiers, médecins, avocats (voire des mendiants et des voleurs). Il n'accorde que peu d'importance en revanche aux manufacturiers (sauf aux drapiers), sans doute parce qu'au 17<sup>e</sup> siècle, il s'agissait déjà d'une activité manufacturière assez développée.

## **1.2. Adam Smith, la main invisible masque l'entrepreneur**

Smith (1723-1790), contrairement à Cantillon, ne fut pas entrepreneur, mais universitaire. Il voyagea beaucoup en Europe et sympathisa avec les philosophes des Lumières. Cependant il ne s'intéresse guère à l'entrepreneur (ce faiseur de projets ne semble pas lui inspirer confiance) en tant que tel. Il a à cœur en revanche de montrer que le marché est seul capable d'apporter richesse et prospérité, sans occulter l'Etat, ce réducteur d'incertitude, qui a pour fonction de créer un environnement propice au développement des affaires. Son analyse est contenue dans le fameux concept de la « main invisible », selon lequel la somme des intérêts individuels est égale à l'intérêt général.

Dans ce tourbillon des affaires, les entreprises naissent et se transforment. La propriété du capital aussi. Smith s'intéresse au développement des sociétés anonymes. La séparation entre gestion et propriété lui semble nuire à terme à l'initiative individuelle. L'actionnaire n'a pas d'intérêt particulier quant au devenir de l'entreprise si ce n'est les dividendes qu'il pourra tirer de l'évolution des cours. Les sociétés par actions sont par nature beaucoup moins performantes que les sociétés dirigées par leur propriétaire, car les intérêts des actionnaires ne sont pas forcément ceux de l'entreprise. Ce n'est pas le cas de l'actionnaire qui raisonne en termes de paquets d'actions. Comme Schumpeter, près de deux siècles plus tard, le capitalisme semble perdre son âme en se socialisant.

## **1.3. Jean-Baptiste Say ou le métier d'entrepreneur**

Jean-Baptiste Say (1767-1823), à l'image de Cantillon, donne un rôle central à l'entrepreneur. En son temps, il était l'économiste français le plus connu. Il obtient la première chaire d'économie au Collège de France et au Conservatoire national des arts et métiers, et fut ministre des finances sous le premier empire. L'un de ses frères créa l'entreprise sucrière Say, devenue en 1973 Beghin-Say. Il fut également journaliste. Adapte des idées de Smith, qu'il cherche à populariser en France, il publie en 1803 son *Traité d'économie politique* où il identifie les avantages de la libre entreprise et du marché. Ce traité fut mal accueilli par le pouvoir. Il ne put publier une seconde édition ni exercer la profession de journaliste, il devint entrepreneur en créant une entreprise de coton répondant aux critères de la modernité de l'époque. L'entreprise prospéra très rapidement.

Très certainement le fruit de ses certitudes théoriques et de son expérience entrepreneuriale, Say définit le « métier de l'entrepreneur » selon les critères suivants :

1. L'entrepreneur agit pour son propre compte. Mais, entrepreneur et chef d'entreprise ne sont pas tout à fait synonymes. L'entrepreneur n'a pas forcément recours au travail d'autrui. Il monte une affaire principalement dans un souci d'indépendance ;
2. Il peut exercer différentes professions : horloger, cultivateur, teinturier, etc. ;
3. C'est en innovant qu'il est entrepreneur, puisqu'il est un intermédiaire entre le travail d'exécution de l'ouvrier et le travail de recherche du savant. Say distingue ainsi trois « sortes

d'opérations industrielles » : « les recherches du savant », les « applications de l'entrepreneur » et l' « exécution de l'ouvrier » : « (...) cet art d'application, qui forme une partie essentielle de la production, est l'occupation d'une classe d'hommes que nous appelons entrepreneurs d'industrie » (Say cité par Boutillier, Uzunidis, 1995, p.17). A ce titre, Son travail est productif au même titre que celui du savant et de l'ouvrier ;

4. Il est « l'agent principal de la production. Les autres opérations sont bien indispensables pour la création des produits ; mais c'est l'entrepreneur qui les met en œuvre, qui leur donne une impulsion utile, qui en tire des valeurs » (Say cité par Boutillier, Uzunidis, 1995, p. 18) ;

5. La production est l' « application de la science ou des « notions », l' « application de ces notions » concerne l'ensemble des « besoins de l'homme ». Pour satisfaire à ces besoins, l'entrepreneur doit faire preuve d'une « certaine combinaison intellectuelle », « (...) il s'agit d'apprécier, non seulement les besoins physiques de l'homme, mais aussi sa constitution morale » (ses mœurs, ses habitudes, ses goûts, le degré de civilisation dont il jouit, la religion qu'il professe). L'entrepreneur doit être doté par la providence d'une « capacité de jugement » : « c'est lui qui juge des besoins et surtout des moyens de les satisfaire, et qui compose le but avec des moyens (...) ». La réunion de ces qualités en un seul individu n'est pas courante, car « ce genre de travail exige des qualités morales dont la réunion est peu commune » (Idem) ;

6. L'entrepreneur organise, planifie la production, et en supporte tous les risques. Or, « il n'en est pas ainsi des agents secondaires qu'il emploie », « (...) un commis, un ouvrier reçoivent leur traitement, leur salaire, soit que l'entreprise gagne ou bien qu'elle perde » (idem) ;

7. Les profits ne sont pas le « fruit de la spoliation », car leur réalisation dépend d'un grand nombre d'aléa que l'entrepreneur ne peut maîtriser. Il supporte toutes les conséquences de la banqueroute.

L'entrepreneur combine « les services producteurs naturels », comme ceux du travail et du capital, et doit connaître l'état du marché. Il a « la tête habituée au calcul » pour qu'il « puisse comparer les frais de production avec la valeur que le produit aura lorsqu'il sera mis en vente ». Say, comme plus tard Schumpeter, met l'accent sur la capacité d'innovation de l'entrepreneur. Pour surmonter les multiples obstacles qui se dressent devant lui, il ne peut s'en remettre à la routine. Il doit sans cesse inventer, c'est-à-dire avoir le « talent d'imaginer tout à la fois les meilleures spéculations et les meilleurs moyens de les réaliser ».

#### **1.4. Léon Walras et Carl Menger, des marginalistes divergents**

A la fin 19<sup>e</sup> siècle, les économistes néoclassiques recentrent leurs travaux sur les principes fondateurs de Smith (concurrence et propriété privée) et élaborent un ensemble d'outils d'investigation scientifique. L'entreprise disparaît et devient une combinaison de facteurs de production en d'autres termes une fonction de production. Le concept de fonction de production fait abstraction tant de l'entreprise en tant qu'organisation composé d'un nombre plus ou moins important d'individus et qui obéit à un ensemble de règles de fonctionnement, que de l'entrepreneur en tant que décideur. Le modèle de la concurrence pure et parfaite évacue l'incertitude et le risque. Dans ce cadre conceptuel, l'entrepreneur disparaît non en raison de la bureaucratisation de l'activité productive (cf. développement du capitalisme managérial), mais parce que le risque (et par conséquent) le profit disparaît. Dans la théorie néoclassique telle qu'elle est formulée par Léon Walras (1834-1910), l'entrepreneur est une sorte d'intermédiaire entre les marchés (de facteurs de production, de marchandises, etc.), qui se plie sans résistance à la volonté du marché par le mécanisme des prix. Parmi les nombreuses critiques formulées à l'encontre du modèle de Walras, celle de Joan Robinson est tout à fait pertinente, pour ne pas dire déroutante puisqu'elle affirme que le modèle de la concurrence pure et parfaite ne peut fonctionner efficacement que dans une économie



planifiée, en d'autres termes en dehors de l'incertitude et du risque. Nous pouvons ajouter à la décharge de Walras que le modèle de la concurrence pure et parfaite n'est pas une représentation de la réalité économique, mais une sorte d'idéal vers lequel l'économie réelle doit tendre.

Paradoxe ? Walras n'a pas construit une théorie claire de l'entrepreneur bien que son modèle de pensée soit basé sur la libre entreprise. L'entrepreneur est un agent économique au même titre que le travailleur ou le consommateur. L'entrepreneur walrasien, contrairement à la description qu'en font Cantillon ou Say, n'est pas un individu exceptionnel. Il ne se distingue pas par des facultés exceptionnelles. Dans la théorie walrasienne, la théorie de l'entrepreneur, celle de l'entreprise et de la production se superposent. L'entrepreneur peut être perçu comme une fonction de production au même titre que l'entreprise, soit une espèce de boîte noire dont on ignore tout du fonctionnement. Walras affirme aussi que la fonction d'entrepreneur correspond à un service gratuit.

Dans la leçon 19 de *Eléments d'économie pure*, dont la première édition remonte à 1874, Walras décrit l'entrepreneur comme un personnage (mais il peut être un individu ou une société) « qui achète des matières premières à d'autres entrepreneurs, puis loue moyennant un fermage la terre du propriétaire foncier, moyennant un salaire les facultés personnelles du travailleur, moyennant un intérêt le capital du capitaliste, et, finalement, ayant appliqué des services producteurs aux matières premières, vend à son compte les produits obtenus » (Walras, 1988, p. 287). L'entrepreneur a donc pour tâche au regard de la présente définition de combiner différentes ressources. Walras poursuit sa définition et précise qu'il existe différents types d'entrepreneurs dans l'agriculture, l'industrie et le commerce. Quel que soit le secteur d'activité dans lequel il opère, l'entrepreneur réalise un profit s'il vend plus cher ses produits ou marchandises que leur coût de production. Walras n'avait pas pour ambition d'expliquer l'innovation ou les crises économiques. Est-ce pour cette raison qu'il évacue l'entrepreneur en imaginant un monde sans incertitude, ni risque ?

Bien que généralement associé aux travaux de Walras en tant que co-fondateur (avec S. Jevons) du marginalisme, Carl Menger (1840-1921) construit un cadre théorique différent, puisqu'il met l'accent sur l'incertitude, laquelle influe (et réciproquement) sur la rationalité des agents économiques. Son analyse économique tend (contrairement à Walras) retracer la dynamique évolutive du capitalisme, en mettant l'accent non sur les situations d'équilibre mais de déséquilibre. La cause essentielle du progrès réside dans la croissance de la connaissance. Mais d'où viennent-elles ? Et quels sont les agents économiques qui les mobilisent ? La réponse est relativement contrastée. Le processus qui conduit les agents économiques à prendre des décisions est relativement 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. Ces connaissances sont mobilisables dans l'action, c'est-à-dire à travers les interactions des comportements individuels (Berkane, 2007, p. 2). A sa façon, et bien avant que naissent les théories sur les réseaux sociaux, Menger met l'accent sur la formation des réseaux de relations sociales qui jouent un rôle nodal dans la formation des opportunités d'affaires (Chabaud, Ngijol, 2010).

Ainsi, Menger met l'accent sur le processus d'apprentissage au cours duquel les agents acquièrent des connaissances. Les connaissances sont en quelque sorte découvertes par des agents économiques particuliers. Mais, Menger met aussi l'accent sur l'acquisition de connaissances qui sont liées à l'activité concrète dans laquelle les agents économiques sont engagés. A travers l'acquisition de connaissances, les agents économiques créent sans

intention de le faire des institutions leur permettant d'atténuer l'incertitude. Les institutions sociales sont le résultat spontané des interactions des comportements individuels, interactions qui permettent en particulier la mobilisation et la diffusion de connaissances tacites. La découverte de ces connaissances tacites est le fait d'un nombre restreint d'individus qui ont un comportement innovateur. Ce sont en quelque sorte des « agents les clairvoyants ».

Les agents n'ont pas un comportement maximisateur. Ils poursuivent des objectifs qui leur sont propres dans un contexte d'incertitude et sont par conséquent susceptibles de se tromper. Deux individus n'ont pas la même vision du monde car chaque individu a sa propre vision du monde. On peut parler en ce sens de responsabilité limitée, bien que le concept proprement dit remonte à la fin des années 1940 sous la plume de H. Simon (1947). L'entrepreneur mengerien agit dans un contexte d'incertitude. Il n'a pas une vision objective de la situation économique dans laquelle il est inséré. Elle est subjective puisqu'elle est dépend de la position qu'il occupe dans le marché, mais également de sa propre identité. Chaque agent économique est unique et se singularise par des traits caractéristiques.

### **1.5. Alfred Marshall, les managers et les entrepreneurs**

Alfred Marshall (1842-1924) fut professeur d'économie à la prestigieuse université de Cambridge. Parmi ses différents étudiants, il en eut un illustre, J. M. Keynes. Celui-ci, comme son professeur, n'eut de cesse de retravailler le modèle néoclassique. Il est fort critique dans ses *principes d'économie politique* vis-à-vis des milieux d'affaires, car l'économie moderne « fournit de nouvelles tentations d'être malhonnête en affaires. Les progrès de la science ont fait découvrir de nouvelles façons de donner aux choses une apparence autre que la réalité. (...) Le producteur est maintenant beaucoup plus éloigné du dernier consommateur ; et ses méfaits ne reçoivent pas le châtement sévère et prompt qui tombe sur la tête d'une personne obligée de vivre et de mourir dans le village où elle est née ». Au vocable « compétition », il substitue les expressions de « liberté de l'industrie et du travail » ou encore « liberté économique », et souligne que « (...) presque toutes les innombrables inventions qui nous ont donné l'emprise de la nature ont été l'œuvre de travailleurs indépendants » (Marshall, 1906, tome 2, p. 562). Depuis la société primitive à laquelle il se réfère fréquemment, Marshall montre que l'économie a progressé et que la division du travail s'est considérablement complexifiée. Dans ce cadre, l'entrepreneur a conquis une place importante : « (...) la localisation de l'industrie et l'apparition du système des entrepreneurs capitalistes furent des phénomènes parallèles dus à la même cause générale, et dont chacun aida au progrès de l'autre » (Marshall, 1906, tome 1, pp. 53-63). La « liberté économique » a fait triompher « les hommes les plus capables de fonder une entreprise, de l'organiser et de la diriger ». Ce qui n'est pas sans évoquer les « agents les plus clairvoyants » de Menger.

L'apparition de l'entrepreneur est antérieure au capitalisme. Dans le système de la proto-industrie, l'entrepreneur régnait sur le travail à domicile, « (...) système des petits métiers dirigés par les travailleurs eux-mêmes (...) ». Puis, vint « le système de grandes entreprises » où l'entrepreneur se spécialise dans une fonction de direction et d'organisation de l'entreprise. Ces bouleversements, qui mettent un terme à la coutume devenue « trop lente à se former et trop aveugle pour n'agir que lorsque son action était utilisée », interpellent les « hommes d'énergie, prêts à tout, entreprenants », ne comptant que sur eux-mêmes, « considérant le succès qu'ils devaient à leur énergie ». L'« esprit d'entreprise » qui habite ces hommes d'énergie est par nature ce qui distingue l'économie moderne de l'économie primitive.

L'entrepreneur est cependant un mal aimé. Sa fortune est souvent suspecte aux yeux du commun, pourtant les profits qu'il réalise ne sont que la juste rémunération de son labeur. L'entrepreneur est entrepreneur parce qu'il parvient « à faire des choses nobles et difficiles parce qu'elles sont nobles et difficiles » (Marshall, 1906, tome 2, p. 391). Pourtant, l'hostilité apparente de la société ajoute du piment à l'action d'entreprendre !

Dans *L'industrie et le commerce* (1934), publié en 1919, Marshall s'intéresse à l'histoire économique sous l'angle de la concentration du capital. Il distingue plusieurs entreprises-types au cours des différentes étapes de l'histoire économique. L'entreprise-type revêt au moins deux formes différentes : l'entreprise individuelle, incarnée par l'entrepreneur, propriétaire du capital, et la société par actions, incarnée par le manager (l'actionnaire occupe une place relativement secondaire). Dans la période préindustrielle, les entrepreneurs étaient « les commerçants qui achetaient des marchandises dans une localité et les revendaient dans une autre » (Marshall, 1934, tome 1, p. 257). Les commerçants au long cours du Moyen-âge couraient de gros risques, et le commerce international offrait de « larges possibilités à l'initiative économique et à la prévoyance perspicace » (Marshall, 1934, tome 1, p. 266). A partir de la révolution industrielle, l'entrepreneur industriel occupe une place centrale. Il doit pouvoir estimer avec justesse les investissements projetés et recruter la main-d'œuvre nécessaire. A partir de la fin du 19<sup>e</sup> siècle, la socialisation du capital divise la fonction d'entrepreneur entre d'une part le directeur, et d'autre part les actionnaires. Le directeur a en charge la direction stratégique de l'entreprise, mais il est salarié de l'entreprise, aussi il ne supporte plus les risques liés à sa gestion. En cas de faillite, il risque selon Marshall, en d'autres termes sa réputation et son emploi... Les actionnaires en revanche « supportent les risques, mais délèguent presque toutes leurs fonctions en tant que propriétaires de l'affaires aux directeurs » (Marshall, 1934, tome 1, p. 485).

L'entrepreneur et le manager se partagent le marché. Le premier survit grâce à son dynamisme et à sa capacité d'innovation. Le second s'appuie sur la solidité d'une organisation de grande taille, qui le place à l'abri de l'incertitude. Certes, l'énergie et l'initiative lui font défaut par rapport à celle déployée par l'entrepreneur, cependant les moyens financiers importants dont il dispose lui permettent d'utiliser les idées nouvelles des entrepreneurs. Le rôle de l'un et de l'autre est bien différent. L'entrepreneur n'a pas à se justifier des décisions qu'il prend. Ce n'est pas le cas en revanche du manager qui doit être approuvé par son conseil d'administration et éventuellement par l'ensemble des actionnaires réunis en assemblée. Marshall met l'accent sur le charisme de l'entrepreneur qui lui permet de motiver son personnel. La vitalité de la petite entreprise est étroitement liée aux qualités de son propriétaire : plus diligent, plus assidu dans la surveillance de l'affaire, plus intime habitué à une multitude de détails.

Dans les grandes organisations, en revanche, l'ambiance de travail est beaucoup plus codifiée, voire même « oisifiée comme résultat de l'habitude bureaucratique à entraver toute initiative qui la dérangerait » (Marshall, 1934, tome 1, p. 506). Le défaut principal des grandes firmes réside dans leur centralisation administrative excessive. A mesure qu'elles s'imposent aux dépens des petites entreprises, l'entrepreneur fait place au manager. Les grandes entreprises dominent de nombreux marchés en raison de la supériorité des méthodes de production en grandes séries. Toutefois, certains domaines de production, certaines étapes des processus de production sont moins coûteux à réaliser sur une petite échelle, aussi une division du travail s'instaure entre grandes et petites entreprises. Aussi si l'entrepreneur ne disparaît pas, son indépendance est rognée parce que son carnet de commande dépend de l'activité des grandes entreprises. L'Etat doit accompagner cette évolution du système productif, en mettant en

place des dispositifs légaux garantissant l'apport de chaque actionnaire. Son rôle est de maintenir la confiance, en garantissant la stabilité et l'harmonie du fonctionnement des marchés grâce aux services publics rendus par la police, la justice, la construction et l'entretien des infrastructures.

Deux mondes coexistent pour Marshall, celui de la petite entreprise innovante (qui par définition est exposée à l'incertitude et au risque) où l'entrepreneur a un rôle clé et la grande entreprise (société de capitaux) qui repose sur une organisation bureaucratique et la production en série. La grande entreprise a la capacité par sa taille de contrôler le marché (elles jouent un rôle important dans la fixation élevée des prix). La petite entreprise (comme l'entreprise artisanale de la pro-industrie) est proche du consommateur et en connaît les besoins, contrairement à la grande industrie. Sa situation est plus précaire.

### **1.6. Les économistes de la transition (Marx, Schumpeter et Coase)**

Nous avons regroupé trois économistes, Marx, Schumpeter et Coase, sous l'intitulé des « économistes de la transition ». Il ne s'agit pas ici d'évoquer les mécanismes de l'économie planifiée vers le capitalisme ou inversement, mais d'étudier les mécanismes conduisant de la figure de l'entrepreneur héroïque à celle de l'entrepreneur socialisé. Quels sont les ressorts de la croissance de la taille des entreprises ? Que devient l'entrepreneur dans une économie dominée par de grandes entreprises ? Enfin, si une tendance certaine à la concentration du capital est manifeste depuis le début du 20<sup>e</sup> siècle, ce processus est-il rédhitoire ?

Karl Marx (1818-1883) n'est pas un théoricien de l'entrepreneur, cependant 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 », il lui préfère celui de « capitaliste ». Ce dernier est fréquemment qualifié d'« agent fanatique de l'accumulation » qui « force les hommes, sans merci ni trêve à produire pour produire (...) ». « Accumulez, accumulez ! C'est la loi et les prophètes ». On pourrait tout autant remplacer « accumulez » par « innovez ». Les propos de Marx ne seraient pas dénaturés. Il ne délaisse pas toutefois le vocable d'entrepreneur auquel il attribue toujours une place et un rôle précis dans la dynamique de l'accumulation : « le mouvement de l'accumulation sociale présente donc, d'un côté, une concentration croissante, entre les mains des entrepreneurs privés, des éléments reproductifs de la richesse, et de l'autre, la dispersion et la multiplication des foyers d'accumulation et de concentration relatifs, qui se repoussent mutuellement de leurs orbites particulières » (Marx, 1976, tome 1, pp. 421-447).

L'entrepreneur-capitaliste 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*, Marx et Engels qualifient la bourgeoisie d'agent « sans volonté propre et sans résistance » aux forces de l'industrie (Marx, Engels, 1976, p. 47).

Bien que Marx ait qualifié le capitalisme de ... révolutionnaire sur le plan technologique, il n'établit pas de relation explicite entre innovation et entrepreneur. L'invention est devenue une « branche des affaires » et « l'application de la science à la production immédiate détermine les inventions en même temps qu'elle les sollicite » (Marx, 1977, tome 2, p. 220).

Marx concentre son analyse sur la dynamique générale du mouvement d'accumulation. Le capitalisme est pris dans une espèce de dynamique qui le dépasse, mais aussi qu'il cherche à

maitriser. La concurrence est dure. L'incertitude est forte. Les gros mangent les petits. Il faut grandir pour ne pas disparaître. La concurrence qui est la quintessence du capitalisme se transforme. De grosses entreprises émergent (des entreprises de taille internationale) qui cherchent à contrôler de plus en plus étroitement l'incertitude propre au fonctionnement du marché. L'activité productive se socialise progressivement. Le capitalisme change de nature... Marx s'approprie la théorie de la fin de l'histoire (que Schumpeter reprend) où il évoque la possibilité d'une nouvelle forme d'organisation de l'économie où le marché et la propriété privée auraient disparu. L'Etat aurait alors en charge l'administration des choses. En l'absence de marché, l'incertitude et le risque sont également dissouts, et par conséquent l'entrepreneur, force sans résistance face au marché. L'entrepreneur n'est pas perçu par Marx comme un agent économique autonome, maître de sa prise de décision. Or, le capitalisme reposant sur la concurrence, par conséquent sur le risque, évolue progressivement vers un système économique administré, où le risque et l'incertitude ont disparu au même titre que toutes les catégories économiques se rattachant au capitalisme, que ce soit le marché, les prix ou la monnaie.

Au début du 20<sup>e</sup> siècle, J. A. Schumpeter (1883-1950) développe son analyse pour palier les lacunes du modèle walrasien (qu'il admire cependant), incapable d'expliquer le progrès technique, la croissance ou même les crises économiques. En revanche, l'entrepreneur schumpetérien introduit l'idée de mouvement. Schumpeter définit l'entrepreneur comme l'agent économique qui innove. Mais, c'est un agent irrationnel au sens walarasien du terme. Son comportement n'est pas guidé par le calcul économique. A l'image de ce que fut l'existence même de Cantillon, l'entrepreneur schumpetérien est un joueur. Il assume dans ces conditions à la fois la réussite et la faillite.

L'entrepreneur est le moteur de la « destruction créatrice » : « le capitalisme, répétons-le, constitue, de par sa nature, un type ou une méthode de transformation économique et, non seulement, il n'est jamais stationnaire, mais il ne pourrait jamais le devenir » (Schumpeter, 1951, pp. 115-116). Puis, il explique que « l'impulsion fondamentale qui met et maintient en mouvement la machine capitaliste est imprimée par les nouveaux objets de consommation, les nouvelles méthodes de production et de transport, les nouveaux marchés, les nouveaux types d'organisation industrielle – tous ces éléments créés par l'initiative capitaliste » (Schumpeter, 1951, p. 116). Il nomme ce processus évolutionniste propre au capitaliste, le processus de destruction créatrice : « ce processus de Destruction Créatrice constitue la donnée fondamentale du capitalisme : c'est en elle que consiste, en dernière analyse, le capitalisme et toute entreprise capitaliste doit, bon gré mal gré, s'y adapter » (Schumpeter, 1951, pp. 116-117).

Le mobile de l'entrepreneur schumpetérien réside plutôt dans le défi, le changement, le jeu. Son objectif est d'aller contre l'ordre économique établi. L'entrepreneur est ainsi instrumentalisé pour expliquer la dynamique du capitalisme ou « l'évolution économique ». L'idée majeure que nous retenons est celle de l'innovation par opportunisme. L'innovation ne se limite pas pour Schumpeter à la création d'un nouveau bien ou encore par l'introduction de la machine dans les ateliers. L'innovation est, grossièrement, ce qui permet à l'entrepreneur d'accroître son chiffre d'affaires et sa position dominante sur le 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 (en raison des rapports de concurrence) une position de monopole. Par le pouvoir de l'innovation, l'entrepreneur délimite son propre marché, il fixe ses propres règles, afin de maîtriser l'incertitude propre au fonctionnement du marché. Les mobiles humains ne sont jamais strictement individuels, mais

s'inscrivent toujours dans une réalité sociale et historique. En d'autres termes, l'entrepreneur investit dans tel ou tel secteur d'activité parce que l'état de l'économie, de la société, des sciences et des techniques le lui permet, et en apportant ainsi des solutions aux problèmes posés.

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, p. 329-336). Elles se manifestent sous de multiples formes : fabrication de nouveaux biens ; introduction d'une méthode de production nouvelle d'une branche de production vers une autre ; ouverture de nouveaux débouchés ; conquête d'une nouvelle source de matière première ou de produits semi-ouvrés ; réalisation d'une nouvelle organisation (ex. apparition d'un monopole). Ces nouvelles combinaisons s'apparentent presque aux pratiques dénoncées par Marshall, selon lequel les hommes d'affaires détournent les progrès de la science pour donner de façon artificielle aux choses une apparence nouvelle. Les caractéristiques de l'entrepreneur schumpétérien sont les suivantes :

1. Son indépendance est limitée en raison des rapports de concurrence, par conséquent d'incertitude ;
2. L'exécution des nouvelles combinaisons est « difficile et accessible seulement à des personnes de qualité déterminées ». Seules quelques personnes « ont les aptitudes voulues pour être chefs dans une telle situation » ;
3. Etre entrepreneur ne signifie pas toujours avoir des « relations durables avec une exploitation individuelle ». On n'est pas entrepreneur à vie. L'entrepreneur n'est entrepreneur que lorsqu'il réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production. Cette situation est par définition instable puisque, en vertu de la dynamique de la destruction créatrice, d'autres entrepreneurs peuvent être conduits à innover, et ainsi de suite. D'où une situation d'incertitude quasi permanente dans laquelle s'inscrit la fonction d'entrepreneur ;
4. Etre entrepreneur ne se résume pas à combiner les facteurs de production, activité qui peut (paradoxalement ?) devenir routinière. Mais, seul l'entrepreneur réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production. Gérer la production au quotidien s'inscrit dans une routine. Ce n'est pas la fonction de l'entrepreneur. « (...) à nos yeux, quelqu'un n'est en principe entrepreneur que s'il exécute de nouvelles combinaisons ; aussi perd-t-il ce caractère s'il continue d'exploiter selon un circuit l'entreprise considérée » ;
5. L'entrepreneur relie le monde de la technique et celui de l'économie en réalisant ses nouvelles combinaisons de facteurs de production. La réalisation de cet objectif est risquée. C'est pour cela qu'elle intéresse l'entrepreneur ;
6. La recherche du profit est secondaire, bien qu'elle ne soit pas délaissée par l'entrepreneur. Il est une espèce de joueur pour qui la joie de créer l'emporte sur la recherche intrinsèque du gain. Mais, si le profit ne fait que couronner le succès des nouvelles combinaisons de facteurs de production. Il est l'expression de la valeur de la contribution de l'entrepreneur à la production, comme le salaire pour le travailleur ;
7. L'entrepreneur schumpétérien est un calculateur génial car il peut prévoir mieux que les autres l'évolution de la demande, soit en quelque sorte canaliser l'incertitude ;
8. L'entrepreneur schumpétérien a du charisme et de l'autorité. « L'importance de l'autorité n'est pas absente, il s'agit souvent de surmonter des résistances locales, de conquérir des « relations » et de faire supporter des épreuves de poids » (Schumpeter, 1935, page 127).
9. Mais, le terme de chef ne fait pas de l'entrepreneur l'équivalent d'un chef militaire. L'entrepreneur ne se distingue pas par des qualités spécifiques. « La tâche de chef est très spéciale : celui qui peut la résoudre, n'a pas besoin d'être sous d'autres rapports ni intelligent, ni intéressant, cultivé, ni d'occuper en aucun sens une « situation élevée » ; il peut même sembler ridicule dans les positions sociales où son succès l'amène par la suite. Par son

essence, mais aussi par son histoire (ce qui ne coïncide pas nécessairement) il est hors de son bureau typiquement un parvenu, il est sans tradition, aussi est-il souvent incertain, il s'adapte anxieux, bref il est tout sauf un chef. Il est le révolutionnaire de l'économie – et le pionnier involontaire de la révolution sociale et politique – ses propres collègues le renient, quand ils sont d'un pas en avance sur lui, si bien qu'il n'est pas reçu parfois dans le milieu des industriels établis » (Schumpeter, 1935, page 128).

Nombre d'économistes ont tenté de rechercher dans l'économie des entrepreneurs schumpétériens. Mais, l'entrepreneur décrit par Schumpeter manque de consistance. On ne peut trouver un individu qui l'incarne de façon durable. Ainsi pour F. Perroux (Perroux, 1965), Henry Ford n'est devenu un entrepreneur que lorsqu'il créa le « model T ». Pour Schumpeter, être entrepreneur, ce n'est pas une profession, surtout un état durable. Est-ce que J. K. Galbraith voulait affirmer lorsqu'il écrivait que l'on peut comparer l'existence du grand entrepreneur à *l'aspis meblifera* mâle qui accomplit l'acte de création au prix de sa propre existence ? La condition d'entrepreneur n'est pas permanente : « (...) quelqu'un n'est, en principe, entrepreneur que s'il exécute de nouvelles combinaisons – ainsi perd-il ce caractère s'il continue ensuite d'exploiter selon circuit d'entreprise créé – par conséquent il sera aussi rare de voir rester quelqu'un toujours un entrepreneur pendant des dizaines d'années où il est dans sa pleine force que de trouver un homme d'affaires qui n'aura jamais été un entrepreneur, ne serait-ce que très modestement » (Schumpeter, 1935, p. 112). L'existence de l'entrepreneur est par conséquent précaire et incertaine. Mais, cela ne tient pas seulement à la place et au rôle qu'on lui attribue dans l'économie capitaliste, mais aussi dans la théorie économique en tant que telle. L'entrepreneur, et tout particulièrement, l'entrepreneur schumpétérien incarne une dynamique désincarnée du capitalisme (Endres, Woods, 2010).

La définition générale que Schumpeter donne de l'innovation suffit largement pour expliquer le profit comme un revenu exceptionnel et temporaire qui récompense l'entrepreneur, c'est-à-dire l'agent économique qui a pris le risque de rompre la monotonie de l'équilibre walrasien, situation où le profit est nul.

Le lien entre « innovation », « entrepreneur » et « croissance économique » est réalisé par l'idée d'une arrivée groupée des entrepreneurs dans un marché porteur. Ce phénomène est pour Schumpeter le début d'un cycle long d'expansion. Les entrepreneurs pionniers jouent un rôle essentiel car ils « suppriment les obstacles pour les autres non seulement dans la branche de production où ils apparaissent, mais aussi, conformément à la nature des obstacles, ils les suppriment ipso facto dans les autres branches de la production ; l'exemple agit de lui-même ; beaucoup de conquêtes faites dans une branche servent aussi à d'autres branches, comme c'est le cas pour l'ouverture d'un marché, abstraction faite de circonstances d'une importance secondaire qui apparaissent bientôt : hausse des prix, etc... C'est ainsi que l'action des premiers chefs dépasse la sphère immédiate de leur influence, et que la troupe des entrepreneurs augmente encore plus que ce ne serait le cas autrement ; ainsi l'économie nationale est entraînée plus vite et plus complètement qu'on pourrait penser dans le processus de réorganisation, qui constitue la période d'essor » (Schumpeter, 1935, p. 331).

Coase (1937) ne s'inscrit pas dans le même courant théorique que Marx et Schumpeter. Il ne pose pas la question de la disparition de l'entrepreneur, ni du capitalisme, le modèle théorique qu'il a construit s'inscrit dans la problématique de la transition telle que nous l'avons posée ci-dessus. Coase imagine même une situation extrême où le marché se confondrait avec une seule et même firme, situation de monopole absolu, où l'incertitude aurait disparu et où l'entreprise aurait toute liberté pour fixer les prix. Mais, cette situation correspond à un cas

d'école que pose Coase. Il ne l'envisage pas comme une situation susceptible de se produire. Coase se démarque de la définition néoclassique de la firme, il conçoit la firme non comme une fonction de production, mais une organisation. Il n'est pas question dans l'analyse de Coase de la taille de l'entreprise (par quel(s) critère(s) serait-elle définie ? le nombre de salariés ? le capital immobilisé ?), mais l'entreprise est conçue comme une forme organisationnelle alternative au marché. Deux alternatives peuvent se présenter ou bien l'entrepreneur produit lui-même, ou bien il délègue cette tâche à d'autres entreprises par le biais de la sous-traitance. Dans ce cas, l'activité de production se présente d'abord sous la forme d'une relation contractuelle. Coase joue ainsi de manière dialectique sur une relation entre la firme et le marché. La formation d'une entreprise revient à intégrer les fonctions du marché, par conséquent à endogénéiser l'incertitude propre au fonctionnement du marché.

L'analyse de Coase constitue une avancée théorique importante pour la théorie néoclassique puisqu'elle conduit à légitimer l'existence de l'entreprise aux yeux des économistes libéraux fervents partisans du marché (Ghertman, 2003, p. 44). Mais, l'analyse de Coase apporte aussi une explication pertinente quant à la taille des entreprises (qui se démarque des hypothèses basiques de la concurrence pure et parfaite, en premier lieu celle de l'atomicité du marché). La taille d'une entreprise augmente lorsque des transactions additionnelles (qui auraient pu être des échanges coordonnés par le marché, c'est-à-dire par le mécanisme des prix), sont organisées par l'entrepreneur. La taille devient plus petite quand l'entrepreneur renonce à de telles transactions. Il est alors possible de traiter scientifiquement des déterminants de la taille des firmes. Les avantages de la coordination interne ne conduisent pas à l'entreprise universelle car la création d'une firme implique aussi des coûts imputables principalement aux rendements décroissants de gestion. Pour Coase (Ravix, 1990), il existe un optimum de partage de la coordination entre la firme et le marché qui permet de déterminer la taille de l'entreprise grâce à un raisonnement à la marge. « Une entreprise grandit quand des transactions supplémentaires (qui pourraient être des transactions d'échanges coordonnés par le système des prix) sont organisées par l'entrepreneur, et elle diminue lorsque celui-ci abandonne la réalisation de telles transactions » (Coase, 1987, p. 143).

Coase (1987, p. 147) résume ses propos en déterminant trois situations dans lesquelles une entreprise aura tendance à grandir, ce qui lui permet du même coup d'intégrer les fonctions du marché, par conséquent de canaliser l'incertitude propre au fonctionnement du marché :

1. Si le nombre des transactions augmente, alors que les coûts d'organisation et leur élasticité sont faibles ;
2. Toujours dans l'hypothèse de l'augmentation du nombre de transaction, si l'entrepreneur est peu susceptible de faire des erreurs et que le taux d'erreur diminue ;
3. Lorsque les prix d'offre des facteurs de production baisse (ou augmentent faiblement), la taille de l'entreprise peut augmenter de manière significative.

Cependant, à mesure que la taille de l'entreprise augmente les coûts d'organisation, ainsi que les pertes dues aux erreurs augmentent. Mais, ces coûts d'organisation peuvent être réduits grâce à des inventions techniques. Coase donne l'exemple du téléphone et du télégraphe qui réduisent les coûts d'organisation.

Partant des apports de Coase, Williamson (1986) intègre les apports de deux autres économistes, North et Akerlof. L'apport du premier réside dans l'existence des institutions, celui d'Akerlof réside dans l'asymétrie de l'information entre les vendeurs et les acheteurs qui conduit les premiers à garder les bons produits et à sélectionner les mauvais pour les vendre. L'environnement institutionnel détermine les règles du jeu pour le choix des modes de



gouvernance. La firme et le marché sont pour Williamson, les deux institutions de l'économie. Mais, l'apport de celui-ci comprend également d'autres aspects : l'utilisation des informations cachées est aussi un élément important du jeu économique qui va au-delà des hypothèses de la maximisation du profit de la théorie walrasienne, puisque Williamson considère que les agents économiques agissent par opportunisme qu'il définit comme étant la volonté des individus d'agir dans leur propre intérêt en trompant éventuellement autrui de façon volontaire. Dans ces conditions, l'incertitude ne résulte pas seulement de l'opacité implicite du comportement des agents économiques, mais aussi de la volonté délibérée des agents économiques de développer certaines stratégies (Ghertman, 2003). Ces stratégies ont précisément pour objectif pour tenter de canaliser l'incertitude propre au fonctionnement du marché. Dans ces conditions, qu'en est-il de la rationalité limitée ébauchée par Menger ? Williamson postule implicitement que les agents économiques cherchent à combattre l'incertitude en créant leurs propres informations, qui par leur force de marché s'impose face aux autres protagonistes.

Nous nous plaçons alors dans la situation suivante : ou la firme (qui est par essence selon Coase un objet collectif, centralisé et planifié) ou le marché qui renvoie à un ordre spontané et à un processus de décision décentralisé. L'entreprise (contrairement à ce que Coase affirme) ne se présente pas comme une réalité matérielle tangible. Elle semble grandir ou au contraire régresser en fonction de l'évolution d'un environnement qui est tout aussi mouvant, qui se transforme en fonction de l'évolution des prix. Dans ces conditions, la croissance de la taille de l'entreprise est conçue comme un moyen de contrecarrer l'incertitude propre au fonctionnement du marché en intégrant les fonctions du marché. Ainsi, l'analyse de Coase tend à montrer de manière implicite que les entreprises, quelle que soit leur taille, sont capables d'adaptation. Dans les années 1970, Williamson (1965, 1985) poursuit dans la même direction en soulignant que les coûts de transaction, mis en évidence par Coase, sont principalement liés au degré de complexité et d'incertitude de l'environnement économique. Or l'hypothèse de transparence du marché récuse l'incertitude.

## **2. L'ECONOMIE DE L'ENTREPRENEUR SOCIALISE**

Comme s'il s'agissait de revenir aux sources des économistes fondateurs, les économistes néoclassiques, dont les travaux s'égrainent au cours du 20<sup>e</sup> siècle, remettent en question l'hypothèse de transparence du marché et réhabilitent du même coup l'entrepreneur en partant de l'analyse fondatrice en la matière de Carl Menger. La fonction de l'entrepreneur est de canaliser l'incertitude propre au fonctionnement du marché. Ce qui le conduit du même coup à détecter ou à créer les opportunités du marché. Hayek, Mises, Kirzner, Knight et Casson décrivent un entrepreneur socialisé dont l'activité s'inscrit entre la stratégie des grandes entreprises et les mesures de politique publique (qu'il s'agisse de soutenir l'activité des grands groupes ou de chercher à favoriser la création d'entreprise pour lutter contre le chômage ou bien favoriser l'innovation) (Longuet, 2011).

### **2.1. Friedrich von Hayek, ignorance et réussite**

Pour Friedrich A. von Hayek (1899-1992) (2006), qui s'inscrit dans la problématique de Menger, l'entrepreneur ne prend pas de décisions dans un environnement économique transparent. Au contraire, car « la connaissance qu'un esprit individuel manipule consciemment n'est qu'une faible partie de la connaissance qui à tout moment contribue au succès de son action » (Hayek, 2006, p. 25). Hayek explique en substance que la somme des

connaissances de tous les individus n'existe nulle part de manière intégrée. De plus au fur et à mesure que la connaissance progresse, de nouvelles zones d'ignorance sont découvertes. En bref, les agents économiques prennent des décisions dans un contexte d'incertitude (et non de transparence – remise en cause d'une des hypothèses de la CPP). C'est pour cette raison fondamentale pour laquelle l'économie de marché fonctionne. F. von Hayek est par ailleurs terriblement critique vis-à-vis de ce qu'il nomme les intellectuels (Hayek, 1993, pp. 139-140) : « une compréhension du commerce, explique-t-il, et des explications de la détermination des valeurs relatives en termes d'utilité marginale est cruciale pour la compréhension de l'ordre dont la subsistance de multitudes d'êtres humains dépend. Et de telles questions devraient être familières à toute personne cultivée. Cette compréhension a néanmoins été contrecarrée par le mépris général avec lequel les intellectuels tendent à considérer le sujet tout entier. Car ce qui a été mis au jour par la théorie marginaliste – à savoir que la tâche propre de tout individu pourrait être de contribuer, sur la base de ses connaissances et de ses capacités personnelles, à satisfaire les besoins de la communauté en apportant la contribution *de son choix* (Hayek, 1993, pp. 139-140) – est étranger tout à la fois à l'esprit primitif, au constructivisme régnant, et au socialisme explicite ».

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

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

L'information est le nerf des affaires : les agents économiques agissent dans l'ignorance des décisions des autres agents économiques. Hayek commence le chapitre 2 de *La constitution*

*de la liberté* (Hayek, 1994, p. 23) par la maxime socratique : « reconnaître notre ignorance est le commencement de la sagesse ». La première condition, explique-t-il, pour comprendre la société « est de prendre conscience de l'inéluctable ignorance par les hommes de beaucoup de ce qui les aide à atteindre leurs fins. La plupart des avantages de la vie en société (...) reposent sur le fait que l'individu bénéficie de plus de connaissances qu'il ne le discerne. On pourrait dire que la civilisation commence lorsque l'individu, dans la poursuite de ses objectifs, peut faire usage de plus de savoir qu'il n'en a acquis lui-même, et qu'il peut franchir largement les frontières de son ignorance, en profitant de connaissances qu'il ne possède pas » (Hayek, 1994, pp. 23-24). L'idée majeure est que l'individu peut paradoxalement réussir malgré lui, ou tout au moins sans posséder toutes les informations nécessaires au succès de son entreprise. Il insiste ainsi sur un phénomène que nous nommons « socialisation », alors qu'il le nomme « civilisation ». Il écrit que l'esprit de l'homme est « le produit de la civilisation dans laquelle il a grandi » (Hayek, 1994, p. 25) et explique qu'il « faut prendre en compte que la connaissance qu'un esprit individuel manipule consciemment n'est qu'une faible partie de la connaissance qui à tout moment contribue au succès de son action » (Hayek, 1994, pp. 25-26).

## **2.2. Ludwig von Mises, l'entrepreneur et la loi du marché**

Mises s'inscrit, comme Hayek, dans la problématique de Menger. Pour Mises (1881-1973), les entrepreneurs sont la force motrice du marché. Il les définit comme une sorte d'intermédiaire agissant sur le marché. Ce qui le conduit à mettre l'accent sur les rapports de concurrence. Les entrepreneurs est « des gens qui cherchent à obtenir un profit en tirant parti de différences dans des prix. Plus rapidement dans leur compréhension et voyant plus loin que les autres hommes, ils cherchent autour d'eux des sources de profit. Ils achètent où et quand ils estiment les prix trop bas, et ils vendent où et quand ils estiment les prix trop élevés. Ils s'adressent aux propriétaires de facteurs de production, et leur concurrence fait monter les prix de ces facteurs jusqu'à la limite qui correspond à leur anticipation des prix des futurs produits. Ils s'adressent aux consommateurs, et leur concurrence pousse des biens des biens de consommation vers le bas jusqu'au point où toute l'offre est la force motrice du marché de même que c'est la force motrice de la production » (Mises, 2004, p. 150). L'entrepreneur est agent économique singulier car tout individu combine plusieurs fonctions, par exemple consommateur et travailleur. De plus, un même individu peut combiner les fonctions d'entrepreneur, de propriétaire, de capitaliste et de travailleur. Mais, quelle est la fonction spécifique de l'entrepreneur ? « La fonction spécifique de l'entrepreneur consiste à déterminer l'utilisation des facteurs de production. L'entrepreneur est l'homme que les consacre à des fins spécifiques. » (Mises, 2004, p. 151). Son objectif est purement égoïste, il est de s'enrichir, mais il ne dispose pas d'une entière liberté d'action car « il ne peut échapper à la loi du marché » (idem). Les consommateurs ont un rôle important car l'entrepreneur « ne peut réussir qu'en servant au mieux les consommateurs. Son profit dépend de l'approbation de sa conduite par les consommateurs » (idem). Mises parle aussi des consommateurs comme étant les capitaines de l'économie. Les entrepreneurs doivent leur obéir.

Comme Schumpeter, et bien d'autres économistes avant lui, l'entrepreneur n'est pas incarné dans un individu. « L'économie, en parlant des entrepreneurs, n'a pas en vue des hommes, mais une fonction particulière » (idem). En définissant cette fonction, l'objectif de l'économiste n'est pas de définir un groupe ou une classe particulière d'hommes, cette fonction est propre à chaque action. En cherchant à incarner l'entrepreneur dans un personnage imaginaire, c'est recourir à un « subterfuge méthodologique ». Mises souligne que « chaque action est intégrée dans le flux du temps et implique donc une spéculation. Les

capitalistes, les propriétaires et les travailleurs sont des spéculateurs par nécessité. Il en est de même du consommateur qui subvient à ses besoins prévisionnels » (idem). Ainsi, tout le monde peut être un entrepreneur (ce qui signifie implicitement comme que l'état d'entrepreneur n'est pas permanent), et surtout si l'entrepreneur se livre à des arbitrages sur le prix, ce n'est pas un comportement spécifique à cette dite fonction puisque tous les agents économiques sont amenés à spéculer, puisque « chaque action est intégrée dans le flux du temps et implique donc une spéculation » (idem).

Mises poursuit son processus de construction de la théorie de l'entrepreneur en cherchant à remettre en question un ensemble d'idées généralement admises. Ainsi l'entrepreneur n'est pas un propriétaire car il doit emprunter les fonds dont il a besoin pour les acquérir. Quant est-il du profit ? S'il réussit, le profit est à lui, mais s'il échoue, « la perte retombe sur les capitalistes qui lui ont prêté les fonds » (Mises, 2004, p. 151). De son côté, le capitaliste qui lui prête les fonds est aussi un spéculateur et un entrepreneur car « il court toujours le risque de perdre ses fonds. Il n'existe rien qui ressemble à un investissement parfaitement sûr » (idem). Tout le monde peut être entrepreneur et spéculer. La spéculation n'est pas le domaine réservé de l'entrepreneur. Est-ce que cela signifie que l'économie est composée exclusivement d'entrepreneurs, que l'on agisse pour valoriser son capital ou son travail ?

### **2.3. Israel Kirzner, incertitude et profit**

Dans le même registre, Kirzner (1930-) décrit l'activité entrepreneuriale comme la découverte d'opportunités de profit que les autres individus n'avaient pas découvertes avant lui. Il en découle le concept de « vigilance entrepreneuriale ». Dans ces conditions, le profit de l'entrepreneur 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, c'est aussi un agent économique attentif aux opportunités. L'entrepreneur kirznerien, contrairement à son homologue schumpetérien, ne crée rien de nouveau, mais est un découvreur d'opportunités qui existent déjà.

Pour Kirzner (2005), les opportunités de profit naissent du déséquilibre, non de l'équilibre. L'entrepreneur doit être vigilant pour détecter puis exploiter les opportunités de profit qui peuvent se présenter. L'entrepreneur se présente donc comme l'agent économique qui exploite l'ignorance et révèle l'information. Il met ainsi en évidence la « vigilance entrepreneuriale », qui se définit comme une sorte de capacité particulière des entrepreneurs à acquérir l'information de façon spontanée. « Mais évidemment, nous savons que les êtres humains n'opèrent pas dans un monde de parfaite connaissance, et c'est cela qui nous conduit à souligner l'importance de la vigilance dont les individus peuvent faire preuve à l'égard d'informations nouvelles » (Kirzner, 2005, p. 29). Kirzner souligne bien que l'entrepreneur n'a pas sa place dans un monde d'information parfaite, « ainsi, dans un monde de connaissance parfaite, c'est-à-dire où des occasions de gain inexploitées sont exclues, un tel preneur de décision n'a simplement rien à faire – n'a aucun champ d'action pour exercer une quelconque prise de décision » (Kirzner, 2005, pp. 31-32). Kirzner remet fondamentalement en cause le modèle de la concurrence pure et parfaite, mais également la théorie de Schumpeter. « (...) La théorie de Schumpeter diffère de la mienne. L'entrepreneur de Schumpeter agit pour perturber une situation d'équilibre. L'action de son entrepreneur interrompt un flux circulaire incessant. Il est écrit comme déclenchant le changement et générant de nouvelles opportunités. Bien que chaque nouvelle innovation entrepreneuriale conduise finalement à une nouvelle situation d'équilibre, l'entrepreneur est présenté comme

une force déséquilibrante plutôt qu'équilibrante. Pour moi, les changements que l'entrepreneur déclenche s'orientent toujours vers l'hypothétique état d'équilibre ; ce sont des changements provoqués en réponse au schéma existant de décisions erronés, schéma caractérisé par des occasions manquées. L'entrepreneur, à mon avis, amène vers un ajustement mutuel ces éléments discordants du marché qui résultaient de l'ignorance préalable du marché. Mon insistance sur cette différence entre l'analyse de Schumpeter et la mienne souligne l'importance cruciale de l'entrepreneurialité dans pour le processus de marché. Un traitement tel que celui de Schumpeter qui identifie la dynamique entrepreneuriale à une force exogène bousculant une économie en état d'équilibre (pour finalement en atteindre un autre du fait des « imitateurs »), risque de donner l'impression que pour atteindre un équilibre, l'action entrepreneuriale n'est, en principe, nullement exigée. Une telle représentation risque, autrement dit, d'alimenter l'idée absolument fausse que l'état d'équilibre puisse s'établir sans l'intervention d'un quelconque instrument social qui déploie et assemble les éléments dispersés d'information, uniques sources d'un tel état » (Kirzner, 2005, p. 57).

Seule l'action entrepreneuriale peut conduire à l'équilibre : « je vois l'entrepreneur non comme source d'innovations ex nihilo, mais comme étant vigilant aux occasions qui existent déjà et qui attendent d'être remarquées. Dans le développement économique aussi, l'entrepreneur doit être considéré comme répondant aux opportunités, plutôt que comme le créant ; comme capturant des occasions de profits, plutôt que comme les générant » (Kirzner, 2005, p. 58). Mais, alors que l'entrepreneur est dans la théorie schumpétérienne un être hors du commun, qui par son action fait évoluer l'économie de manière ponctuelle. Dans l'acceptation de l'école autrichienne issue des travaux de Menger, l'entrepreneur est un homme comme un autre qui a su (ou 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 dans quelles proportions, et également comment trouver les personnes disposant des informations dont il a besoin pour trouver des sources de profit. Kirzner remet en question à sa façon le mythe du self-made-man en montrant implicitement que la réussite entrepreneuriale n'est pas fonction des seules qualités intrinsèques d'un individu aussi exceptionnel soit-il. D'un autre côté, en découvrant des opportunités de profit qui avaient été jusqu'alors ignorées, l'entrepreneur introduit du changement qui crée 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, non de l'équilibre. L'existence d'un déséquilibre signifie qu'il existe des poches d'ignorance au sein du marché. Or, en l'absence de poches d'ignorance, il n'y a plus d'opportunités d'investissement et par conséquent d'entrepreneur. On en revient à la conclusion de Walras.

#### **2.4. Franck Knight, des risques non probalisables**

Le profit que reçoit l'entrepreneur est pour Franck Knight (1885-1962) une rémunération juste car elle est le produit de l'incertitude et du risque pris. L'incertitude occupe en effet une large place dans son analyse. L'auteur oppose deux types de société. La première est une société d'imagination, mais qu'il cherche à décrire le plus près possible de la réalité. Cette société se caractérise par l'absence d'incertitude. Tous les agents économiques disposent des mêmes connaissances et les mêmes informations. Cette société change radicalement avec l'introduction de l'incertitude pour constituer le second type de société. Deux problèmes majeurs découlent de l'introduction de l'incertitude (Knight, 1965) :

1. D'abord les entrepreneurs doivent prévoir les besoins de consommateurs ; cette tâche, mais aussi la direction technologique et le contrôle de la production se trouvent concentrées dans une catégorie d'individus particulière : l'entrepreneur.

2. Ensuite, dans ce contexte d'incertitude, le travail de conception devient prépondérant sur le travail de production et d'organisation. L'entrepreneur et l'organisation hiérarchique de l'entreprise seraient les conséquences de l'introduction de l'incertitude dans une économie de marché. Ajoutons à cela que dans ce contexte d'incertitude, l'entrepreneur prend des risques qui, selon Knight, ne sont pas probabilisables en raison du caractère imprévisible de l'évolution du marché. Le profit en est la juste rémunération.

Knight se rapproche de la définition quasi originelle de l'entrepreneur, celle de Cantillon, puisque l'entrepreneur n'est défini qu'en vertu de sa capacité à prendre des risques.

## **2.5. Marc Casson, l'information et la famille**

Mark Casson (1991) prolonge l'analyse néoclassique afin d'y faire entrer l'entrepreneur en y introduisant des éléments extra-économiques, en premier lieu la famille. Les agents économiques sont ainsi encadrés dans un environnement social particulier, 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 pour expliquer la réussite entrepreneuriale qui se recoupent : la famille (création d'un réseau de relations pour trouver des financements et des marchés) et la maîtrise de l'information (pour trouver des fonds et des marchés). Casson définit l'entrepreneur comme quelqu'un de spécialisé qui prend des décisions réfléchies relatives à la coordination de des ressources rares. Puis il détaille les différentes parties de sa définition :

1. L'entrepreneur est quelqu'un. Il est un individu. Il n'est ni une équipe, ni un comité, ni une organisation... Seuls les individus sont capables de prendre des décisions.

2. L'entrepreneur est quelqu'un de spécialisé : un spécialiste remplit sa fonction non seulement pour son propre compte, mais aussi pour celui d'autres personnes.

3. Il prend des décisions réfléchies : une décision réfléchie correspond au fait que des individus distincts partagent les mêmes objectifs et agissant dans un même contexte peuvent prendre des décisions opposées. Ceci résulte de leur perception différente d'une situation donnée.

4. Il coordonne des ressources rares, le capital et le travail : la coordination peut être définie comme une réallocation avantageuse des ressources. Un entrepreneur est donc un agent de changement. Il cherche à améliorer l'affectation des ressources qui sont rares en fonction de l'offre et de la demande.

Cette définition est valable, quel que soit le cadre institutionnel considéré. L'entrepreneur n'est pas une caractéristique de l'économie capitaliste. Il pourrait être le planificateur d'une économie socialiste, voire un prêtre ou un roi dans une société traditionnelle. Dans les faits, toutefois, la fonction d'entrepreneur est étroitement identifiée par l'entreprise privée dans une économie de marché.

La réussite entrepreneuriale est conditionnée par l'information et la famille. L'information englobe les opportunités de profit. Quels sont les marchés solvables effectifs ou à créer ? La famille constitue une source notable d'informations potentielles. La connaissance même de sa propre famille peut se transformer en avantage. Mais la réussite est limitée par la fortune familiale et par l'éventail des compétences familiales disponibles. L'entrepreneur est confronté à des multiples barrières à l'entrée :

1. La fortune personnelle de l'entrepreneur est souvent insuffisante : les contacts informels avec la famille, les amis, les partenaires commerciaux sont importants pour collecter des capitaux, des contrats avec des intermédiaires financiers ;
2. La collecte de l'information est difficile : en dehors de la famille, les clubs et les associations constituent les plus importantes institutions à but non lucratif grâce auxquels les individus peuvent nouer des contacts et collecter l'information nécessaire au démarrage de leur entreprise ;
3. Le niveau d'instruction de l'entrepreneur joue un rôle important : les qualifications issues de l'instruction jouent un rôle très important pour passer outre les contraintes imposées par l'absence de fortune personnelle.

Casson énumère les qualités requises pour être entrepreneur, rien de nouveau depuis J.-B. Say (2001) n'est à signaler : capacité de négociation, capacité d'organisation, capacité de gestion, capacité de vente et capacité d'innovation. Mais, quelles sont les raisons qui peuvent faire d'un individu un entrepreneur ?

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

Parmi ces quatre arguments, le quatrième est le seul positif. Les trois premiers sont le reflet d'aspirations négatives. L'individu agit alors en qualité d' « employeur en dernier recours » pour lui-même et il y a peu de chances pour qu'il réussisse pour les raisons suivantes :

1. Un individu qui considère qu'il est difficile de trouver un emploi dans une situation de concurrence, ou de conserver un emploi une fois qu'il l'aura obtenu, n'aura vraisemblablement pas les qualités personnelles requises pour réussir dans les affaires ;
2. Un individu qui ne supporte pas d'être employé ne sera vraisemblablement pas capable d'employer d'autres personnes, limitant ainsi très rapidement les possibilités de croissance de son entreprise ;
3. Un individu qui souhaite travailler comme il l'entend ne fournira certainement pas aux clients la qualité de service qu'ils attendent, ce qui limite les chances de survie de son entreprise ;
4. On peut également penser qu'un entrepreneur sans expérience de salarié sera sérieusement pénalisé. Pour réussir, il est souhaitable de commencer comme salarié. Les salariés peuvent apprendre le métier de leur employeur, avant de s'y lancer. Ils peuvent mettre à profit l'expérience positive ou négative acquise dans l'entreprise de leur employeur.

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

néfastes du chômage qui explosait suite aux licenciements et aux faillites de nombreuses entreprises.

Pour parvenir à créer son entreprise, les exigences sont nombreuses : le capital (l'épargne personnelle), quelles ont les formes juridiques sur lesquelles l'entreprise peut prendre appui (société de capitaux, société de personnes) ? Quel est le niveau de qualification institutionnel, l'expérience professionnelle de l'entrepreneur (a-t-il été salarié avant de devenir entrepreneur) ? Sur quels réseaux de relations, personnelles, familiales et professionnelles, peut-il s'appuyer ? Le capital pose toujours problème. Il est difficile d'emprunter car les prêteurs potentiels ne partagent pas forcément l'enthousiasme ou les angoisses de l'entrepreneur. Pour contourner les obstacles, Casson affirme qu'il convient soit de prendre un emploi de cadre, soit d'épargner du capital en faisant un travail routinier avant d'entamer une carrière d'entrepreneur. Il ajoute qu'il existe un grand nombre d'organisations (spécialement les grands conglomerats) qui se spécialisent dans la sélection d'entrepreneurs. Ce qui signifie aussi que la création d'entreprise n'est pas seulement une décision individuelle, mais aussi qu'elle est étroitement liée à la dynamisme économique (et inversement). Plus une économie compte d'entreprises nouvelles, plus elle est capable de se renouveler et par conséquent de se développer. Ce filtrage des nouvelles vocations s'effectue principalement par la qualification obtenue à l'université, dans les écoles de commerce ou les associations professionnelles. Le système éducatif joue ainsi un rôle important dans le développement des capacités des entrepreneurs. Pour trouver les capitaux nécessaires au démarrage de l'entreprise, l'entrepreneur peut avoir recours aux banques, mais ces dernières ne se montrent pas toujours très favorables au financement du projet entrepreneurial. « La principale alternative à la banque demeure la famille » (Casson, 1991, p. 277). Mais, la famille telle qu'il la conçoit n'a rien de commun avec les 200 familles actionnaires de la Banque de France dans les années 1930.

Deux facteurs principaux font que la famille est un substitut efficace de la banque ou à toutes autres formes de financement institutionnel de la création d'entreprise. D'abord une famille se développe sur plusieurs générations. La plus ancienne génération peut ainsi financer la plus jeune. Ensuite, les prêteurs engageront leurs capitaux avec confiance en raison de la bonne image de la famille. Mais, on peut aussi se demander pourquoi nombre de nouveaux entrepreneurs créent aujourd'hui leur entreprise sans même solliciter une aide publique ? C'est souvent par ignorance, mais aussi parce que ces entrepreneurs des milieux modestes, qui constituent une bonne partie des nouveaux entrepreneurs, mobilisent les forces qu'ils connaissent, qu'ils maîtrisent. Deux réseaux de soutien à la création d'entreprise coexistent, l'un institutionnel, l'autre informel. Ils peuvent être complémentaires (et c'est souvent le cas), mais l'on constate, en particulier dans le cas des entreprises créées par des entrepreneurs peu ou pas diplômés que les réseaux familiaux l'emportent sur les réseaux institutionnels (Boutillier, 2005b).

Si la famille fait défaut, l'autre solution consiste pour Casson « à travailler avec plus d'ardeur encore et à épargner encore plus. Il renonce à ses loisirs et à sa consommation courante afin d'obtenir des fonds supplémentaires pour ses investissements » (page 278). Les loisirs sont au demeurant peu importants pour l'entrepreneur, non seulement parce qu'en raison de la nature même de son activité, il est difficile de définir la frontière entre le travail et le loisir, mais aussi parce que l'entrepreneur a quelque chose à prouver aux autres individus, que son jugement est correct.



## ELEMENTS DE CONCLUSION ET D'OUVERTURE AU DEBAT

Il est illusoire d'essayer de rechercher dans l'économie un entrepreneur schumpétérien, Hayekien ou autres. L'entrepreneur n'est pas incarné dans un personnage spécifique. Depuis Cantillon, jusqu'à aujourd'hui, c'est en termes de fonction entrepreneuriale dont il faut parler, ou encore concevoir l'entrepreneur comme un idéaltype pour reprendre à notre profit, les catégories de Max Weber (1971). La fonction d'entrepreneur est schématisée le mécanisme du changement et de la production d'innovations nouvelles. Car, la question essentielle est de mettre en lumière le mécanisme grâce auquel la création de connaissances nouvelles se réalise. En tant qu'observateur attentif du monde économique, social et technique qui l'entoure, l'entrepreneur a la capacité de détecter de nouvelles opportunités d'investissement qui peuvent s'avérer être des sources de profit. Les opportunités d'investissement naissent de situations d'incertitude, qui naissent à leur tour des rapports de concurrence entre les firmes. Cependant, détecter une opportunité d'investissement n'est pas l'assurance du profit. Nombre d'entrepreneurs ont fait faillite en créant une entreprise dans une activité a priori riche en perspectives positives hier comme aujourd'hui.

Agent du changement, l'entrepreneur se singularise par sa capacité à prendre des risques et fait partie des « gens à gages incertains ». Le vocable entrepreneur prête à confusion car il désigne d'emblée un personnage bien réel de la vie économique, pourtant les économistes y ont majoritairement eu recours comme une métaphore. Le paradoxe de la théorie de l'entrepreneur réside dans le vocable même d'entrepreneur qui désigne un type d'agent économique que l'on peut aisément identifier en tant que tel dans l'économie réelle (cf. un chef d'entreprise), mais d'un autre côté ce n'est pas la position que les économistes adoptent, quelle que soit la position qu'ils adoptent. En effet, l'entrepreneur devient une métaphore, celle du mouvement de l'économie capitaliste. C'est ce que montrent en substance A. M. Endres et C. R. Woods (2006) en comparant plusieurs théories de l'entrepreneur.

L'entrepreneur, depuis Cantillon jusque Casson, matérialise le mouvement de l'économie, dans sa dynamique, croissance ou au contraire en récession. Il est identifié à la prise de risque puisque dans un contexte d'incertitude, il détecte des opportunités d'investissement en anticipant les besoins de consommateurs. En innovant, c'est-à-dire en lançant un nouveau produit/service sur le marché, il crée une poche d'incertitude à la fois pour sa propre entreprise et pour les autres, puisqu'il est dans l'incapacité d'anticiper la réaction des consommateurs. Vont-ils accepter ou bouder la nouveauté ?

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Berkane A., (2007), Carl Menger et l'école autrichienne sur la question de la connaissance, Colloque international Carl Menger et l'école autrichienne : Existe-il une « pensée-Menger ? », CNRS-CEPERC (UMR 6059)-GREQAM (UMR 6579), Aix-en-Provence, 22-24 novembre.
- Boutillier S. (2005), « Technostructure et entrepreneurs dans l'économie contemporaine ». In Laperche B. (Ed.), *L'entreprise innovante et le marché. Lire Galbraith*, L'Harmattan, Paris, pp. 51-78.
- Boutillier S. et Uzunidis D. (1995), *L'entrepreneur. Une analyse socio-économique*, Economica, Paris.
- Boutillier S. et Uzunidis D. (1999), *La légende de l'entrepreneur*, Syros, Paris
- Boutillier S. et Uzunidis D. (2003), *Comment ont-ils réussi ?*, Studyrama, Paris.
- Boutillier S. et Uzunidis D. (2006), *L'aventure des entrepreneurs*, Studyrama, Paris.

- Boutillier S. et Uzunidis D. (2009), « Le capitalisme et ses acteurs : perspective historique. Capitalisme et entrepreneurs », *Les Cahiers français*, n° 349, La Documentation Française, Paris.
- Boutillier S. et Uzunidis D. (2010), *L'entrepreneur, force vive du capitalisme*, Bénévent, Paris.
- Casson M. (1991), *L'entrepreneur*, Economica, Paris (édition originale 1981).
- Chabaud D. et Ngijol J. (2010), « Quels réseaux sociaux dans la formation de l'opportunité d'affaires ? », *Revue Française de Gestion*, n° 206, pp. 129-147.
- Endres A. M. and Woods R. C., (2006), Modern Theories of Entrepreneurial Behaviour: A comparison and Appraisal, *Small Business Economics*, N° 26, pp. 189-202.
- Endres A. M. and Woods R. C., (2010), Schumpeter's 'conduct Model of the dynamic Entrepreneur': Scope and Distinctiveness, *Journal of Evolutionary Economics*, Vol 20, N°4, pp. 583-607.
- Foss N. J. and Klein P. G., (2010), Entrepreneurial alertness and opportunity discovery: origins, attributes, critique, in Landström H. and Lohrke F., eds, *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*, E. Elgar, Cheltenham, pp. 98-120.
- Galbraith J. K. (1968), *Le nouvel état industriel*, Gallimard, Paris (édition originale 1967)
- Hayek F. (1994), *La constitution de la liberté*, Litec, Paris (édition originale 1960).
- Kirzner I. (2005), *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica, Paris.
- Longuet S. (2011), L'entrepreneur et la coordination. Les limites paradoxales des approches autrichiennes, *Revue Française de Socio-économie*, N° 7, pp103-121.
- Marino L., Kreiser P. and Robinson A. (2010), Entrepreneurial uncertainty and firm-level entrepreneurship, in Landström H. and Lohrke F., eds, *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*, E. Elgar, Cheltenham, pp. 81- 97.
- Marx K., (1976), *Le capital*, Editions sociales (édition originale 1867).
- Marx K. et Engels F., (1976), *Manifeste du parti communiste*, Le livre de poche (édition originale 1848).
- 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, (première édition 1949).
- Say J.-B., (2001), *Traité d'économie politique*, Editions Adamant Media Corporation (édition originale 1803).
- Schumpeter J. A. (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, Paris (édition originale 1911).
- Schumpeter J. A. (1979), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot, Paris (édition originale 1942).
- Simon H., (1947), *Administrative Behavior*, MacMillan.
- Weber M., (1971), *Economie et société*, Editions Pocket (première édition : édition posthume 1921)
- Williamson A. O. (1986), *Economic organization: Firms, Markets and Policy Control*, Wheatsheaf Books.