

L'ENTREPRENEUR ET LA DYNAMIQUE DU CHANGEMENT DANS LA THÉORIE ÉCONOMIQUE

[Sophie Boutillier](#)

L'Harmattan | « [Marché et organisations](#) »

2015/2 n° 23 | pages 145 à 170

ISSN 1953-6119

ISBN 9782343068978

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-marche-et-organisations-2015-2-page-145.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour L'Harmattan.

© L'Harmattan. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

L'ENTREPRENEUR ET LA DYNAMIQUE DU CHANGEMENT DANS LA THÉORIE ÉCONOMIQUE

Sophie BOUTILLIER

Université du Littoral

Réseau de Recherche sur l'Innovation

sophie.boutillier@univ-littoral.fr

INTRODUCTION

L'entrepreneuriat en tant que champ de recherche académique est relativement récent (Aldrich, 2012 ; Landström et al, 2012), pourtant depuis l'aube de la première révolution industrielle, des économistes se sont intéressés à ce personnage qui symbolise le basculement vers une nouvelle trajectoire techno-économique marquée par le développement de la production de masse et de l'économie du changement.

Pourtant, bien qu'au centre de l'économie capitaliste, l'entrepreneur a (paradoxalement) relativement peu intéressé les économistes, lesquels se sont focalisés soit sur des analyses macroéconomiques (Quesnay, Smith, Ricardo, etc.), soit sur des analyses microéconomiques (Walras, les Marginalistes, etc.) (Boutillier et Uzunidis, 1995, 1999, 2009, 2011). A l'intersection de ces deux logiques, se trouve l'entrepreneur qui a généralement été mobilisé pour expliquer la « *boîte noire* » de la dynamique des affaires et de l'innovation. Le mot « *entrepreneur* » n'a donc pas le même sens selon les économistes. Marco (1985) faisait ce constat évident à propos des analyses respectives de Say et de Schumpeter, entre un entrepreneur-agent économique (créateur, propriétaire et/ou gestionnaire d'une entreprise) et un entrepreneur-fonction économique (qui représente la dynamique du capitalisme).

Nous avons retenu quelques économistes dont les écrits ont balisé la théorie de l'entrepreneur. Notre présentation n'est pas exhaustive. La théorie économique de l'entrepreneur est d'abord esquissée par Cantillon (1952) au XVIIIème siècle que tous les chercheurs en entrepreneuriat retiennent comme le fondateur de la discipline. Cantillon distingue en effet les « *gens à gages certains* » et « *à gages incertains* », l'entrepreneur appartenant au second groupe. La charpente de la théorie de l'entrepreneur est ainsi construite. L'entrepreneur est l'agent économique qui supporte le risque, né du marché, soit d'une situation de déséquilibre. Un siècle plus tard environ, Say le définit comme l'intermédiaire entre le

savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie. Say introduit implicitement (car le mot n'existe pas au XIX^{ème} siècle) de cette façon un élément nodal de la définition de l'entrepreneur : l'innovation. Schumpeter rejoint le diptyque originel, et constitue avec Cantillon et Say l'équipe fondatrice de la théorie de l'entrepreneur. Schumpeter fait référence à l'un et à l'autre dans l'« *Histoire de l'analyse économique* » (1953), en reconnaissant la filiation Cantillon-Say (Marco, 1985), ce qui n'est pas le cas en revanche dans les deux principaux ouvrages où il esquisse sa propre théorie de l'entrepreneur, « *Théorie de l'évolution économique* » (1911) et « *Capitalisme, socialisme et démocratie* » (1942).

Notre objectif est de revenir sur les travaux des économistes qui depuis Cantillon ont placé l'entrepreneur au cœur de l'économie du changement. Nous avons distingué deux grandes périodes, d'une part celle qui englobe la première révolution industrielle, période au cours de laquelle l'économie s'est progressivement dégagée du féodalisme, puis celle marquée par l'émergence du capitalisme managérial. La première partie se focalise donc sur les économistes qui ont traité de « *l'entrepreneur héroïque* » ; la seconde sur ceux qui se réfèrent à « *l'entrepreneur socialisé* ». L'entrepreneur héroïque réalise la transition entre la période préindustrielle et le capitalisme industriel et concurrentiel, tandis que l'entrepreneur socialisé s'inscrit dans le développement du capitalisme managérial et oligopolistique. Aujourd'hui, en dépit de la croissance de la taille des entreprises, l'initiative entrepreneuriale n'a pas disparu. Entrepreneur héroïque ou socialisé, dans les deux cas, l'entrepreneur est une fonction économique qui impulse une dynamique de changement. Dans le capitalisme managérial, la fonction entrepreneuriale est double : transformer et pérenniser le capitalisme. Les travaux récents d'Audretsch (2007) sur la société entrepreneuriale reflètent pleinement cette évolution.

1. L'économie de l'entrepreneur héroïque

L'idée générale partagée par Cantillon et Say est que 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. D'un autre côté, un économiste comme Marx met en exergue le rôle nodal (bien que temporaire) de la bourgeoisie qui contribue par son goût du combat économique à accélérer le progrès technique. Marx et Schumpeter sont des économistes de la transition, du féodalisme vers le capitalisme industriel pour le premier et du capitalisme industriel vers le capitalisme managérial pour le second. Schumpeter oppose à Walras un entrepreneur créatif et dynamique. Walras en revanche n'a fait que réinventer le modèle libéral, où l'entrepreneur n'a plus qu'une fonction de

coordinateur des facteurs de production, qui à l'équilibre ne fait ni perte ni profit.

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

Proche de la Physiocratie, Richard Cantillon privilégie les vertus du libre échange et de l'initiative individuelle, où l'entrepreneur se substitue à l'ordre administré des Mercantilistes. Cantillon distingue les « *gens à gages certains* » et « *à gages incertains* », et 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 de la solvabilité de son client ou de son commanditaire. Généralement sans fortune, l'entrepreneur, grâce à ses projets, fait cependant progresser l'économie, mais la société se méfie et le rejette. Dans « *Essai sur la nature du commerce en général* », qui ne fut publié qu'en 1755), l'entrepreneur matérialise ce qui deviendra plus tard la « *main invisible* » de Smith (Murphy, 1997, p 179), en tant que « *catalyseur de la production et des échanges* » (Murphy, 1997, p. 186).

Cantillon n'a cependant 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 de l'époque. Mais, l'ouvrage s'apparente davantage à un code du commerce qu'à un manuel d'économie politique. Aussi, l'apport fondamental de Cantillon est d'avoir donné à l'entrepreneur une dimension nouvelle en conceptualisant son comportement (Murphy, 1997, p. 186). Il distingue ainsi deux types d'économie, une centralisée (symbolisée par un grand domaine administré de type féodal), l'autre de marché dans laquelle s'inscrit l'entrepreneur. Celui-ci a pour tâche d'identifier les demandes et de diriger la production pour satisfaire la demande. Il prend des risques et va en éclaireur pour trouver les activités potentiellement rentables. La fonction entrepreneuriale est multiple, à la fois dans la production (fermiers, manufacturiers et fournisseurs des services de travail) et les échanges (grossistes et détaillants).

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

Adam Smith, contrairement à Cantillon (dont il connaissait probablement l'œuvre), ne fut pas entrepreneur. Ce faiseur de projets ne semble pas lui inspirer confiance, contrairement à Turgot (2013) dont il est le contemporain et dont il connaît l'œuvre. Turgot a en effet publié dix ans environ avant Smith une œuvre qui n'a pas eu le même retentissement que « *La richesse des nations* » (publiée en 1776), mais qui n'en demeure pas moins une œuvre majeure. La réflexion sur la formation et la distribution des richesses (publiée en 1766) donne une place importante à l'entrepreneur dont le rôle consiste à faire travailler

des ouvriers par le biais de leurs avances en capital (Fontaine et Marco, 1993). Ses profits sont le produit de la vente des biens qu'il fabrique pour répondre aux besoins des consommateurs. Cette conception de l'entrepreneur est plus proche de celle de Say que de Smith (Ravix, 2014), car l'entrepreneur vu par Turgot, à l'image de celui de Say produit pour répondre aux besoins de la population.

Au-delà d'une description fine des acteurs économiques, Smith montre que le marché est la seule forme d'organisation sociale capable d'apporter richesse et prospérité, sans occulter l'Etat, qui a pour fonction de créer un environnement propice au développement des affaires. Son analyse a été résumée par la postérité par le concept de la « *main invisible* », qui n'est pas cependant particulièrement mis en valeur dans « *La richesse des nations* ». Derrière la main invisible, un faisceau de décisions individuelles converge vers un état de bien-être général, sans que Smith ait besoin de lui donner une apparence humaine. Dans une société moderne reposant sur une division de plus en plus complexe du travail, les individus se spécialisent dans des tâches précises et échangent en fonction de leurs besoins respectifs en fonction de leurs intérêts propres.

Dans le tourbillon des affaires, les entreprises naissent et se transforment, mais la concurrence doit être permanente, pourtant l'économie se transforme. La propriété du capital aussi. Smith s'intéresse au développement encore embryonnaire 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 des titres.

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

Jean-Baptiste Say, à l'image de Cantillon et de Turgot, donne un rôle central à l'entrepreneur. Adeptes des idées de Smith, qu'il cherche à populariser en France (tout en étant critique), il publie en 1803 son « *Traité d'économie politique* » où il identifie clairement les avantages de la libre entreprise et du marché. Say fut un fervent partisan de la révolution de 1789, par ses écrits économiques, il est clairement un partisan actif de la transition de la féodalité vers le capitalisme industriel qu'il appelle de ses vœux, et qui est la seule voie vers la prospérité matérielle. Or, l'un des intérêts majeurs de l'œuvre intellectuelle de Say est qu'elle repose pour partie sur une connaissance pratique de l'entreprise, comme le souligne Schumpeter dans son « *Histoire de l'analyse économique* » (publiée en 1953). Say n'a pas pour ambition de produire une œuvre qui ne serait accessible qu'à une élite intellectuelle, mais de produire une connaissance pratique, pour diffuser de nouvelles pratiques.

Très certainement le fruit de ses certitudes théoriques et de son expérience entrepreneuriale, Say définit le « *métier de l'entrepreneur* ». Celui-

ci possède un ensemble de qualités très variées et peu communes. Say souligne avec insistance que l'entrepreneur réalise un travail intelligent en tant que tel et surtout par rapport aux autres acteurs de l'économie, en premier lieu l'ouvrier. Il s'agit d'un travail de coordination et peut-être aussi d'instinct. Il doit être capable d'analyser et d'anticiper pour prendre les décisions qui lui seront profitables. Les capacités et les qualités dont dispose l'entrepreneur lui confèrent une grande liberté d'action.

Le métier d'entrepreneur est difficile, excluant un grand nombre d'individus. Les facultés, des connaissances techniques et les qualités que doit posséder l'entrepreneur sont peu communes et recourent des domaines très variés relatifs au fonctionnement d'une entreprise. Say se livre à une explication détaillée de ses qualités qui portent tant sur la connaissance du métier au sens technique du terme, mais également du marché (en tant que débouchés, mais également pour acheter les matières premières nécessaires à la production), de la gestion du personnel (difficultés à administrer un grand nombre de personnes travaillant ensemble), mais l'entrepreneur doit également savoir compter, car en l'absence de profit, l'entreprise ne peut perdurer.

1.4. Léon Walras et Carl Menger, des marginalistes divergents

A la fin XIX^{ème} siècle, les Néoclassiques recentrent leurs travaux sur les principes fondateurs de Smith (concurrence, marché, propriété privée et initiative individuelle) et élaborent un ensemble d'outils d'investigation scientifique reposant sur une formulation mathématique rigoureuse. L'entreprise disparaît et devient une combinaison de facteurs de production. Ce concept fait abstraction tant de l'entreprise en tant qu'organisation composée 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, manager ou innovateur. Dans un modèle économique, où l'incertitude a été bannie (grâce au rôle du commissaire-priseur), l'entrepreneur n'a plus de raison d'être. Dans la théorie néoclassique telle qu'elle est formulée par Walras, l'entrepreneur est un 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. L'entrepreneur walrasien est présent dans tous les secteurs d'activité (agriculture, industrie et commerce). Il achète des matières premières, loue des terres, des bâtiments, des instruments de travail, embauche des travailleurs, et vend les produits qu'il a fabriqués.

L'entrepreneur est un agent économique au même titre que le travailleur ou le consommateur. Il n'est pas exceptionnel. Dans la théorie walrasienne, l'entrepreneur, l'entreprise et la production se superposent. L'entrepreneur est 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 ne cherche pas à l'analyser.

Dans la leçon 19 des « *Éléments 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 selon ses dires) « *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). Mais, contrairement à Cantillon, Turgot ou Say pour qui la fonction entrepreneuriale est le centre de gravité de l'économie capitaliste, pour Walras, on peut « (...) *faire abstraction de l'intervention des entrepreneurs, et considérer non seulement les services producteurs comme s'échangeant contre des produits et les produits s'échangeant que des services producteurs (...)* » (Walras, 1988, p. 284). De plus, ces entrepreneurs invisibles ne font, lorsque le marché est en situation d'équilibre, ni perte ni profit.

Bien que généralement associé aux travaux de Walras en tant que cofondateur (avec S. Jevons) du marginalisme, Carl Menger construit un cadre théorique différent, puisqu'il met l'accent sur l'incertitude, laquelle influe (et réciproquement) sur la rationalité des agents économiques. Ses analyses apportent un éclairage intéressant pour cerner la fonction entrepreneuriale. Dans « *Recherches sur les méthodes des sciences sociales* » (publié en 1883), Menger développe une théorie des ordres spontanés, fruits d'actions humaines non intentionnelles, qui trouve son origine chez Mandeville, Ferguson, Hume et Smith (Dostaler, 2006). Son analyse économique le conduit à mettre l'accent sur l'acteur. Le temps, l'incertitude et l'ignorance sont dans ce cadre des données fondamentales de l'expérience humaine (Dostaler, 2006). Ce postulat le conduit à mettre l'accent sur les situations de déséquilibre, porteuses de changement. La cause essentielle du progrès économique réside dans la croissance de la connaissance. Le processus qui conduit les agents économiques à prendre des décisions est relativement plus complexe que celui imaginé par Walras, en premier lieu parce que les informations dont disposent les agents économiques ne sont pas seulement objectives, mais aussi beaucoup plus diffuses. Elles sont mobilisables dans l'action, c'est-à-dire par les interactions interindividuelles. Bien avant que naissent les théories sur les réseaux sociaux, Menger souligne l'importance de la formation des réseaux de relations sociales qui jouent un rôle nodal dans la formation des opportunités d'affaires (Chabaud et Ngijol, 2010).

Menger met ainsi 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 souligne aussi que l'acquisition de connaissances, qui sont liées à l'activité concrète dans laquelle les agents économiques, est liée à l'expérience. A travers l'acquisition de connaissances, les agents économiques créent sans intention de le faire des institutions leur

permettant d'atténuer l'incertitude. Les individus peuvent être amenés à faire des erreurs. 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* » (Berkane, 2007).

Ces agents n'ont pas forcément un comportement maximisateur. L'intérêt personnel n'est pas le seul ressort de l'action humaine. Les individus poursuivent des objectifs qui leur sont propres dans un contexte d'incertitude et sont par conséquent susceptibles de se tromper. Menger souligne que si Smith a écrit « *La richesse des nations* », il a également écrit « *La théorie des sentiments moraux* », œuvre dans laquelle il a développé une analyse des comportements individuels ne reposant pas forcément sur l'intérêt individuel. Menger refuse également la vision simplificatrice de Walras pour laquelle les agents économiques sont interchangeables. Or, pour Menger, deux individus n'ont pas forcément la même vision du monde car chacun construit sa propre vision du monde.

1.5. Alfred Marshall, les managers et les entrepreneurs

Bien que libéral convaincu, Alfred Marshall fut 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 châtimement sévère et prompt qui tombe sur la tête d'une personne obligée de vivre et de mourir dans le village où elle est née* ». Il 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, t. 2, p. 562). L'analyse historique de Marshall inclut la question de la transformation du capitalisme, d'une forme concurrentielle vers une forme managériale.

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, génératrice d'activités nouvelles. Dans ce cadre, l'entrepreneur a conquis une place importante. La « *liberté économique* » a fait triompher « *les hommes les plus capables de fonder une entreprise, de l'organiser et de la diriger* ».

L'apparition de l'entrepreneur est antérieure au capitalisme, son rôle a évolué au cours du temps. Dans le système de la proto-industrie, l'entrepreneur régnait sur le travail à domicile. Puis, vint « *le système de grandes entreprises* » où il 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 marshallien est aussi un malaimé. 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, t. 2, p. 391).

Dans « *L'industrie et le commerce* » (1934), publié en 1919, Marshall étudie l'évolution de la concentration du capital, qui au début du XX^{ème} siècle (soit au moment où il publie) s'est considérablement accentuée. 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, t. 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, t. 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 XIX^{ème} siècle, la socialisation du capital divise la fonction d'entrepreneur entre le directeur, et 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 aussi 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, t. 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 celles déployées 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 du manager qui doit être approuvé par son conseil d'administration et éventuellement par les actionnaires réunis en assemblée. Marshall souligne 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 habitués à une multitude de détails.

Dans les grandes entreprises, en revanche, l'ambiance de travail est très codifiée. Le défaut principal des grandes firmes réside dans une 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 et 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 car son carnet de commande dépend des grandes entreprises. L'Etat doit accompagner ce processus, 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.

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 du passage de l'économie administrée vers le capitalisme ou inversement (sujet qu'ils ont a priori en commun), mais d'étudier les mécanismes conduisant de la fonction 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 ?

Karl Marx n'est pas un théoricien de l'entrepreneur, cependant une lecture approfondie de son œuvre est riche d'enseignements sur ce sujet. 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 (...)* ». Les volontés individuelles dans une logique systémique qui les dépasse. Marx 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, t.1, pp. 421-447).

L'entrepreneur-capitaliste est pris dans une espèce de spirale sans fin. Sa capacité d'initiative (d'action) est limitée (et nourrie) par la loi coercitive du marché. Il est tout aussi aliéné que le travailleur qu'il exploite.

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

Marx concentre son analyse sur la dynamique générale du mouvement d'accumulation. Le capitalisme est pris dans une dynamique qui le dépasse, mais aussi qu'il cherche à maîtriser. La concurrence est dure, l'incertitude forte. Il faut grandir pour ne pas disparaître. La concurrence, qui est la quintessence du capitalisme, se transforme. De grosses entreprises émergent (de taille internationale) et cherchent à contrôler de plus en plus étroitement l'incertitude du marché. L'activité productive se socialise progressivement via la complexification de la division du travail. Le capitalisme change de nature. Or, le capitalisme reposant sur la concurrence, par conséquent sur le risque, évolue progressivement vers un système administré, où le risque et l'incertitude ont disparu au même titre que toutes les catégories économiques se rattachant au capitalisme (le marché, les prix ou la monnaie).

Au début du XX^{ème} siècle, J. A. Schumpeter 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 walrasien du terme. Son comportement n'est pas guidé par le calcul économique. L'entrepreneur schumpetérien est un joueur, qui assume à la fois la réussite et l'échec. « *L'entrepreneur schumpetérien obéit à des mobiles divers. La volonté de puissance nietzschéenne de puissance* » (qui le rendrait surhumain, Lapiéd, Swaton, 2013), « *le désir de fonder une dynastie industrielle ou commerciale ainsi que la joie de créer et de gagner sont chez lui au tout premier plan, alors que la recherche du gain n'est à ses yeux qu'une motivation secondaire* » (Breton, 1984).

L'entrepreneur est le moteur de l'économie : « *le capitalisme (...) 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). « *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 « *destruction créatrice* ». Il « (...) 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 schumpétérien réside 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 (ou le développement selon les traductions française et anglaise) économique* ». 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. Elle 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. « *Selon Schumpeter, le profit est, par essence, le résultat d'une combinaison couronnée de succès et non la simple rémunération de la gestion ou de la direction de l'entreprise* » (Breton, 1984, p. 251). Par le pouvoir de l'innovation, l'entrepreneur délimite son propre marché, fixe ses propres règles, afin de maîtriser l'incertitude du marché.

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, pp. 329-336) : 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.

A mi-chemin entre une conception de l'entrepreneur-agent et fonction, Schumpeter énumère les qualités intrinsèques de l'entrepreneur en reliant précisément son activité au cycle des affaires d'une manière générale. Ainsi, si l'entrepreneur est indépendant sur le plan juridique, il n'en va pas de même en matière de concurrence. Son indépendance est en effet limitée en raison des rapports de concurrence, par conséquent d'incertitude. L'exécution des nouvelles combinaisons, caractéristique essentielle de la fonction entrepreneuriale 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* ». Être 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, en dehors de cette tâche s'occupe de la gestion de son

entreprise. 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 entrepreneuriale. Mais, être entrepreneur ne se résume pas à combiner les facteurs de production, activité qui peut (paradoxalement ?) devenir routinière.

Si la science est devenue une « *branche des affaires* », conformément à l'expression de Marx, l'entrepreneur schumpétérien 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. 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. Il est l'expression de la valeur de la contribution de l'entrepreneur à la production, comme le salaire pour le travailleur.

L'entrepreneur schumpétérien est un calculateur génial car il peut prévoir mieux que les autres l'évolution de la demande, en canalisant l'incertitude. Il est aidé en cela par son charisme et son 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, p. 127). L'entrepreneur est une espèce de marginal social. « *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, p. 128).

Nombre d'économistes ont tenté de rechercher dans l'économie des entrepreneurs schumpétériens. Mais, le modèle manque de consistance, puisqu'il s'agit pour Schumpeter de définir l'entrepreneur-fonction. On ne peut trouver un individu qui l'incarne de façon durable. Pour 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, c'est surtout un état durable. Est-ce que J. K. Galbraith (1968) voulait affirmer lorsqu'il écrivait que l'on peut comparer l'existence du grand entrepreneur à l'aspis meblifera mâle (Boutillier, 2005) qui accomplit l'acte de création au prix de sa propre existence ? 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 et Woods, 2006, 2010).

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 le début d'un cycle long d'expansion. Les

pionniers jouent un rôle essentiel, « *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).

Ronald Coase 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 cependant 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. Coase se démarque de la définition néoclassique de la firme, il la conçoit non comme une fonction de production, mais une organisation, et se rapproche de Joan Robinson qui dénonce le caractère superficiel de la définition néoclassique de la firme. Il n'est pas question dans l'analyse de Coase de la taille de l'entreprise. L'entreprise est conçue comme une forme organisationnelle alternative au marché. Aussi la taille de la firme est-elle mesurée par celle du marché qu'elle contrôle. Deux alternatives peuvent se présenter ou l'entrepreneur produit lui-même, ou 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.

L'analyse de Coase constitue une avancée 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. 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.

Coase (1987, p. 147) analyse les raisons de l'existence de la firme, et à l'intérieur de la firme, il étudie le comportement de l'entrepreneur. Son

objectif est de donner une définition qu'il estime réaliste de la firme, c'est-à-dire qui tient bien compte du monde réel, mais soit également solide sur le plan théorique. Dans son analyse, l'entrepreneur intervient non parce qu'il crée une entreprise, mais parce qu'il la gère. Coase pose donc la fameuse question : si la coordination est effectuée par le système des prix, pourquoi une firme est-elle nécessaire ? Il répond que l'existence de la firme est due à l'existence de coûts de marché. Mais, alors « *pourquoi la production toute entière n'est-elle pas le fait d'une seule grande firme* » ? (Coase, 1987, p. 144). La réponse réside dans l'augmentation de la taille de la firme, car à mesure que la taille de l'entreprise augmente, la fonction de l'entrepreneur « *peut connaître des rendements décroissants, c'est-à-dire des coûts d'organisation additionnels à l'intérieur de la firme peuvent augmenter* » (Coase, 1987, p.144). Cependant, la croissance de la taille de l'entreprise augmente les coûts d'organisation, et les pertes dues aux erreurs augmentent. Mais, ces coûts d'organisation peuvent être réduits grâce à des inventions techniques, comme par exemple le téléphone ou le télégraphe.

Partant de Coase, Williamson (1986) intègre aussi les travaux de North et Akerlof. L'apport de North réside dans l'existence des institutions, celui d'Akerlof dans l'asymétrie de l'information. L'environnement institutionnel détermine les règles du jeu pour le choix des modes de gouvernance. La firme est pour Williamson une institution (ou organisation, les deux termes sont équivalents) par opposition au marché. La firme est ainsi perçue comme un arrangement institutionnel pour économiser les coûts de transaction. Ce qui peut être interprété « *comme le produit de la sélection de la procédure la moins coûteuse parmi différents types de coordinations* » (Dutraive, 1993, p. 95). Ce n'est donc plus l'individu qui est rationnel, mais l'institution. Les décisions individuelles sont dissoutes dans une décision collective, contribuant à évincer l'entrepreneur de la théorie économique (Wanscoor, 1995).

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. Cependant, elle grandit ou au contraire régresse en fonction de l'évolution d'un environnement qui est tout aussi mouvant, qui se transforme selon l'évolution des prix. Dans ces conditions, la croissance de la taille de l'entreprise est conçue comme un moyen de contrecarrer l'incertitude du marché en intégrant précisément les fonctions du marché. Ainsi, 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. Mais, si l'hypothèse d'incertitude est ainsi admise, l'entrepreneur en tant qu'acteur économique n'y a pas forcément sa place.

2. L'économie de l'entrepreneur socialisé

Comme s'il s'agissait de revenir aux sources des économistes fondateurs, les économistes néoclassiques, dont les travaux s'égrainent au cours du XX^{ème} 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 Menger. La fonction entrepreneuriale est de canaliser l'incertitude 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 (Longuet, 2011). La théorie d'Audretsch de la société entrepreneuriale, formulée au cours de la première décennie des années 2000 en constitue l'analyse synthétique.

2.1. Friedrich von Hayek, ignorance et réussite

Friedrich A. von Hayek (2006), s'inscrit dans la problématique de Menger, 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 forcément découvertes. En bref, les agents économiques prennent des décisions dans un contexte d'incertitude. C'est pour cette raison fondamentale pour laquelle l'économie de marché fonctionne de façon inégalée. Hayek est par ailleurs terriblement critique vis-à-vis de ceux qu'il nomme les intellectuels qui n'ont à ses yeux pas compris ce qu'est l'économie, ni du marché, ni de l'entrepreneur : « *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. (...) 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. Il explique en substance que les

marchands ont été depuis les premiers pas de l'humanité les moteurs de la civilisation et du progrès. Il insiste tout particulièrement sur l'antériorité du commerce par rapport à l'agriculture. Les commerçants ont contribué par leurs activités à diffuser l'information.

L'information est le nerf des affaires : les agents économiques agissent dans l'ignorance des décisions des autres agents économiques. La première condition 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'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* ».

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

Ludwig von Mises s'inscrit, comme Hayek, dans la problématique de Menger. Pour Mises, 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 sont « *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* » (Mises, 2004, p. 150). L'entrepreneur n'est pas un agent économique singulier car tout individu combine plusieurs fonctions, par exemple consommateur et travailleur ou d'entrepreneur, de propriétaire, de capitaliste et de travailleur. Mais, « *la fonction spécifique de l'entrepreneur consiste à déterminer l'utilisation des facteurs de production. L'entrepreneur est l'homme qui 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* ». Les consommateurs, véritables « *capitaines de l'économie* », 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* ».

Comme Schumpeter et d'autres, 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* » (Mises, 2004, p. 151). 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 ». Tout le monde peut être un entrepreneur (ce qui signifie implicitement que l'état d'entrepreneur n'est pas permanent).

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. Qu'en 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). 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.

2.3. Franck Knight, des risques non probabilisables

Le profit de l'entrepreneur est pour Franck Knight (1965) 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 avec précision. Cette société se caractérise par l'absence d'incertitude. Tous les agents économiques disposent des mêmes connaissances et informations. Cette société change radicalement avec l'introduction de l'incertitude pour constituer le second type de société. Deux problèmes majeurs en découlent : 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 concentrés dans une catégorie d'individus particulière : l'entrepreneur qui prend des risques non probabilisables en raison du caractère imprévisible de l'évolution du marché. 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. Le profit en est donc la juste rémunération.

2.4. Israel Kirzner, incertitude et profit

Israel Kirzner décrit l'activité entrepreneuriale comme la découverte d'opportunités de profit que les autres individus n'avaient pas découvertes avant lui. Il s'agit de la « *vigilance entrepreneuriale* ». 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 (2005) refuse la problématique de la maximisation du profit. Ou, plutôt, l'entrepreneur n'est pas seulement un agent calculateur, c'est aussi un agent économique attentif aux opportunités qui naissent du fonctionnement du marché. L'entrepreneur kirznerien, contrairement à son homologue schumpétérien, ne crée rien de nouveau, mais est un découvreur d'opportunités qui existent déjà.

Les opportunités de profit naissent d'un mouvement dialectique entre l'équilibre et le déséquilibre. Kirzner construit sa théorie dans une logique d'opposition à celle de Schumpeter. Celui-ci, selon ses dires, a construit un entrepreneur exogène à l'équilibre général. Or pour Kirzner, l'entrepreneur est bien un acteur intrinsèque au capitalisme. L'entrepreneur doit être vigilant pour détecter puis exploiter les opportunités qui peuvent se présenter. L'entrepreneur se présente donc comme l'agent économique qui exploite l'ignorance et révèle l'information. La « *vigilance entrepreneuriale* » se définit comme une sorte de capacité particulière des entrepreneurs à acquérir l'information de façon spontanée. 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 renvoie dos à dos les théories néoclassique orthodoxe et schumpétérienne. « (...) *L'entrepreneur de Schumpeter agit pour perturber une situation d'équilibre. L'action de son entrepreneur interrompt un flux circulaire incessant (...). 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 erronées, 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 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 fautive 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).

L'action entrepreneuriale conduit 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).

Cette capacité se manifeste par la faculté de percevoir les opportunités du 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. En découvrant des opportunités de profit jusqu'alors ignorées, l'entrepreneur introduit du changement qui crée de l'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, ce qui signifie qu'il existe des poches d'ignorance au sein du marché, soit des opportunités.

2.5. Marc Casson, l'information et la famille

Mark Casson (1991) prolonge l'analyse néoclassique de la firme (Wanscoor, 1995) afin d'y faire entrer l'entrepreneur. Son analyse de l'entrepreneur s'inscrit dans la volonté de travailler (ou d'améliorer) la théorie de la firme sans entrepreneur, en s'inscrivant dans une analyse critique de Coase et de Williamson. Mais, il étudie la fonction entrepreneuriale en tant que créateur d'entreprise et manager au sein d'une grande firme. Dans les deux cas, il cherche à montrer que ce sont les individus qui prennent des décisions. Casson définit l'entrepreneur comme quelqu'un de spécialisé qui prend des décisions réfléchies relatives à la coordination des ressources rares. Puis il détaille les différentes parties de sa définition : l'entrepreneur est un individu. Il n'est ni une équipe, ni une organisation. Mais, il est aussi quelqu'un de spécialisé : un spécialiste remplit sa fonction non seulement pour son propre compte, mais aussi pour celui d'autres personnes. Il prend des décisions réfléchies, en d'autres termes des décisions qui résultent de son appréciation de sa situation en fonction de l'objectif visé. 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.

Cette définition basique est valable en tout lieu et en tout temps. L'entrepreneur existe dans des contrées et à des époques très différentes. Il 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. La famille constitue une source notable d'informations potentielles. Mais la réussite est aussi limitée par la fortune familiale et par l'éventail des compétences familiales disponibles. L'entrepreneur est confronté à des barrières à

l'entrée. La fortune personnelle peut être insuffisante. Les relations informelles avec la famille, les amis, les partenaires commerciaux sont importantes pour collecter des capitaux, des contrats avec des intermédiaires financiers. La collecte de l'information est difficile, mais en dehors de la famille, les clubs et les associations constituent les plus importantes institutions à but non lucratif grâce auxquelles les individus peuvent nouer des contacts et collecter l'information nécessaire au démarrage de leur entreprise. 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 de l'entrepreneur : capacité de négociation, d'organisation, de gestion, de vente et d'innovation. Mais, quelles sont les raisons qui peuvent faire d'un individu un entrepreneur ? Casson en recense plusieurs et les analyse : le chômage, le refus de l'autorité, la recherche d'une activité complémentaire à un emploi à temps partiel ou le moyen d'exercer ses talents.

La première raison est le chômage : on devient entrepreneur faute de trouver un 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. L'individu peut aussi refuser d'être placé sous le contrôle d'un supérieur qui lui imposera une tâche ou une autre indépendamment de ses propres aspirations. Il peut aussi rechercher un emploi à temps partiel, comme complément de rémunération, ou devenir entrepreneur, en complément d'une activité salariée. Mais, selon Casson, la raison principale qui conduit un individu à devenir entrepreneur est qu'il trouvera ainsi l'autonomie nécessaire pour exploiter ses talents.

Parmi ces différents arguments, seul le dernier est positif. Les autres 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 : 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. 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. 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. 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 : « *l'individu agit qu'en qualité d'employeur de dernier recours pour lui-même. Un individu qui considère comme difficile de trouver un emploi en concurrence avec d'autres, ou de conserver un emploi une fois qu'il a été retenu n'aura vraisemblablement pas les qualités personnelles requises pour réussir dans les affaires. Un individu qui déteste être employé sera vraisemblablement peu capable d'employer les autres, ce qui limitera rapidement les possibilités de croissance de son entreprise. Un individu qui souhaite seulement 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* » (Casson, 1991, p. 276).

Il existe donc un lien très étroit (et non opposé) entre le salariat et l'entrepreneuriat dans la mesure où le premier peut constituer une espèce de tremplin pour devenir entrepreneur. Pour parvenir à créer son entreprise, les exigences sont nombreuses : le capital (l'épargne personnelle), le statut juridique de l'entreprise (société de capitaux, société de personnes) ? Quel est le niveau de qualification, l'expérience professionnelle de l'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. 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. 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). Ensemble de liens sociaux de proximité (donc de confiance) la famille permet de capter des ressources.

La famille est un substitut efficace de la banque. Elle se développe sur plusieurs générations. La plus ancienne génération peut ainsi financer la plus jeune. 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.

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 » (Casson, 1991, p. 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.

L'individu-entrepreneur de Casson joue un rôle fondamental en tant que coordinateur de ressources rares. Il sait de façon intuitive comment les employer en différenciant son jugement de celui des autres entrepreneurs. L'entrepreneur est persuadé de la justesse de son jugement et de l'adéquation de ses capacités aux besoins de la situation, il exploite cette différence en se plaçant par rapport aux autres, ou en ajustant son comportement à ceux des autres. Son problème est de protéger sa place, qui n'a de valeur que parce qu'il est le seul à l'avoir (tout autre agent sur cette position étant pour lui un concurrent). Afin de valider l'opportunité perçue, sans manifester trop ouvertement l'intérêt porté, l'entrepreneur accepte de supporter la plupart des coûts de transaction nécessaires à la réalisation de cette opportunité car ils représentent à ses yeux les coûts d'opportunité des services nécessaires à la constitution des marchés imposés par cette opportunité. Ils sont indispensables pour franchir les obstacles de l'échange, dont l'information est la principale (Wanscoor, 1995).

2.6. David Audretsch : la non fin de l'histoire ou l'analyse de la société entrepreneuriale

De Schumpeter, David Audretsch reprend trois éléments majeurs interdépendants : la fonction économique de l'entrepreneur, l'innovation et l'impact de ces deux éléments sur l'évolution économique. Mais, si Schumpeter met en exergue la fonction d'innovation de l'entrepreneur, il souligne également que les entrepreneurs innovants sont rares. Comment devient-on un entrepreneur innovateur ? Schumpeter répond en créant de nouvelles opportunités d'investissement. Plus l'économie est innovante, plus elle est proche de l'équilibre, principe néoclassique que Schumpeter ne remet pas en cause. Kirzner conteste cette analyse. Audretsch avec Acs s'en rapprochent sur certains points, et considèrent que la fonction entrepreneuriale consiste à découvrir des opportunités existantes.

Audretsch focalise ses travaux sur l'entrepreneur innovateur dans les nouvelles technologies de la fin du XXème siècle-début du XIXème siècle. Il identifie ainsi avec Acs les « *débordements de connaissances* » des laboratoires vers l'économie et qui seront porteurs d'innovations nouvelles. Mais, est-il suffisant d'identifier ces débordements de connaissances pour ensuite décréter que des entreprises innovantes seront créées ? En d'autres termes, et à l'image de Kirzner, comment l'entrepreneur peut-il détecter les opportunités à partir desquelles il

pourra créer des biens et/ou des services nouveaux ? La question de la détection des opportunités par l'entrepreneur occupe une place conséquente dans l'œuvre d'Audretsch et Acs.

Les travaux d'Audretsch et Acs (1987, 1988) ont porté sur l'analyse comparative des performances des petites et des grandes entreprises en matière d'innovation. Ils montrent (contre toute attente) que les petites entreprises sont souvent innovatrices, mais pour des secteurs d'activité déterminés, par exemple fortement dans la micro-électronique, mais non dans l'aéronautique. Les petites entreprises ne sont pas des clones miniatures des grandes entreprises. Les entrepreneurs qui créent de nouvelles entreprises cherchent au contraire à s'écarter des modèles existants et proposent des formes nouvelles productives innovantes. Sinon, pourquoi créer une entreprise si c'est pour reproduire un modèle existant ? Audretsch (1995) montre que les grandes entreprises américaines sont globalement plus innovantes que les petites. En revanche, les petites entreprises de micro-informatique et celles des instruments de précision ont davantage contribué à l'effort d'innovation. Il existe en fait une division du travail entre les entreprises en fonction de leur taille et selon le type d'activité. Ce principe, déjà mis en évidence par Marshall, a une portée majeure sur le plan théorique pour appréhender les modalités de l'évolution historique du capitalisme, puisqu'il conduit à la remise en cause d'une évolution quasi linéaire de l'industrie, de la concurrence vers le monopole.

La synthèse des travaux d'Audretsch et Acs (1987, 1988, 2005) réside sans aucun doute dans « *The entrepreneurial Society* » (Audretsch, 2007). Le capitalisme s'est transformé depuis les années 1950-1960, il est devenu plus créatif. Le capitalisme de l'après-guerre s'est construit sur le modèle de la production de masse, marquée par l'image de la chaîne de montage taylorien-fordiste. L'organisation du travail (y compris dans les grandes entreprises, qui n'ont pas disparu) est devenue plus libre, plus créative.

Dans « *The entrepreneurial Society* », Audretsch expose ses idées sur l'état actuel du capitalisme et les changements majeurs intervenus depuis les années 1990, opposant l'économie managériale qui s'est imposée entre la fin de la seconde guerre mondiale et les années 1980 et la société entrepreneuriale émergente qui est à la fois l'aboutissement d'une révolution scientifique et technique (via les TIC) et politique (chute du mur de Berlin, fin du communisme). De ces événements internationaux est né un ordre économique nouveau dont le moteur est l'entrepreneuriat qui participe à la fois à la création d'entreprises nouvelles, contribue à favoriser l'émergence d'entreprises innovantes et à renforcer la compétitivité industrielle et commerciale des états.

ELEMENTS DE CONCLUSION

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. La fonction entrepreneuriale schématise 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 d'opportunités se réalise. En tant qu'observateur attentif du monde économique, social et technique qui l'entoure, l'entrepreneur a la capacité de détecter les opportunités qui peuvent s'avérer être des sources de profit. Celles-ci naissent de situations d'incertitude, qui naissent à leur tour des rapports de concurrence entre les firmes. Cependant, détecter une opportunité 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 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 leur position. L'entrepreneur devient une métaphore, celle du mouvement de l'économie capitaliste (Endres et Woods, 2006).

L'entrepreneur matérialise, par sa fonction, le mouvement de l'économie. Il est identifié à la prise de risque puisque dans un contexte d'incertitude, il détecte des opportunités en anticipant les besoins de consommateurs. En innovant, il crée une poche d'incertitude à la fois pour sa propre entreprise et les autres, puisqu'il est dans l'incapacité d'anticiper la réaction des consommateurs. La fonction entrepreneuriale, par sa dynamique de Destruction Créatrice, est le moteur de la société entrepreneuriale.

BIBLIOGRAPHIE

ALDRICH, H. E., 2012, « The Emergence of Entrepreneurship as an Academic Field: A Personal Essay on Institutional Entrepreneurship », *Research Policy*, N° 42, pp. 1240-1248.

ACS, Z. J., AUDRETSCH, D. B., 1988, « Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis », *American Economic Review*, 78 (4), Septembre, pp. 678-690.

- ACS, Z. J., AUDRETSCH, D. B., 1987, « Innovation Market Structure and Firm Size », *Review of Economics and Statistics*, vol. 69, n° 4, pp. 567-575.
- ACS, Z. J., AUDRETSCH, D. B., 2005, *Entrepreneurship and Innovation*, Prepared for the 2005 summer Institute of the Entrepreneurship, Growth and Public Policy Division of the Max Planck Institute of Economics.
- AUDRETSCH, D. B., 2007, *The Entrepreneurial Society*, Oxford University Press.
- 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-GREQAM, 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., UZUNIDIS, D., 1999, *La légende de l'entrepreneur*, Syros, Paris
- BOUTILLIER, S., UZUNIDIS, D., 2009, *Le capitalisme et ses acteurs : perspective historique. Capitalisme et entrepreneurs*, Les Cahiers français, n° 349, La Documentation Française.
- BOUTILLIER, S., UZUNIDIS, D., 2011, *L'aventure des entrepreneurs*, Studyrama, Paris.
- BRETON, Y., 1984, « La théorie schumpétérienne de l'entrepreneur ou le problème de la connaissance économique », *Revue économique*, vol 35, N°2, pp. 247-266.
- CANTILLON, R., 1952 [1755], *Essai sur la nature du commerce en général*, INED, Paris.
- CASSON, M., 1991 [1981], *L'entrepreneur*, Economica, Paris.
- CHABAUD, D., NGIJOL, J., 2010, « Quels réseaux sociaux dans la formation de l'opportunité d'affaires ? », *Revue Française de Gestion*, N°206, pp. 129-147.
- DOSTALER, G., 2006, *L'école autrichienne dans le panorama de la pensée économique. De la naissance à la seconde guerre mondiale*, Cahiers d'économie politique, N° 51, pp. 27-48.
- DUTRAIVE, V., 1993, « La firme entre transaction et contrat : Williamson épigone ou dissident de la pensée institutionnaliste ? », *Revue d'économie politique*, N°103, pp. 83-105.
- ENDRES, A. M., WOODS, R. C., 2006, « Modern Theories of Entrepreneurial Behaviour: A comparison and Appraisal », *Small Business Economics*, N° 26, pp. 189-202.
- ENDRES, A. M., 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.

- FONTAINE, P., MARCO, L., 1993, « La gestion d'entreprise dans la pensée économique française aux 18^e et 19^e siècles », *Revue d'économie politique*, 103 (4), pp. 579-598.
- FOSS, N. J., KLEIN, P. G., 2010, « Entrepreneurial Alertness and Opportunity Discovery: Origins, Attributes, Critique », in Landström H., Lohrke F., eds, *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*, E. Elgar, Cheltenham, pp. 98-120.
- GALBRAITH, J. K., 1968 [1967], *Le nouvel état industriel*, Gallimard, Paris.
- HAYEK, F., 1994 [1960], *La constitution de la liberté*, Litec, Paris.
- KIRZNER, I., 2005 [1973], *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica, Paris.
- LANDSTRÖM, H., HARRIRCHI, G., ASTRÖM, F., 2012, « Entrepreneurship: Exploring the Knowledge Base », *Research Policy*, N°41, pp. 1154-1181.
- LAPIED, A., SWATON, S., 2013, « L'entrepreneur schumpétérien est-il surhumain ? », *Cahiers d'économie politique*, N°65, pp. 183-202.
- LONGUET, S., 2011, « L'entrepreneur et la coordination. Les limites paradoxales des approches autrichiennes », *Revue Française de Socio-économie*, N° 7, pp. 103-121.
- MARCO, L., 1985, « L'innovation : approches historiques », *Economies et Sociétés*, série PE, N°4, pp. 89-106.
- MARX, K., 1976 [1867], *Le capital*, Editions sociales, Paris.
- MARX, K., 1977 [1859], *Contribution à la critique de l'économie politique*, Editions sociales, Paris.
- MENGER, C., 2011 [1883], *Recherches sur la méthode dans les sciences sociales et en économie en particulier*, Editions EHESS, Paris.
- MISES (VON), L., 2004 [1949], *Abrégé de l'Action humaine, traité d'économie*, Les belles lettres, Paris.
- SAY, J.-B., 2001 [1803], *Traité d'économie politique*, Editions Adamant Media Corporation, Boston.
- SCHUMPETER, J. A., 1935 [1911], *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, Paris.
- SCHUMPETER, J. A., 1979 [1942], *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot, Paris.
- TURGOT, A. R. J., 2013 [1766], *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, Flammarion, Paris.
- WANSCOOR, E., 1995, « Economie de l'entreprise : mais où est donc passé l'entrepreneur ? Un bilan critique des développements récents de la théorie de la firme », *Revue Française d'Economie*, vol. 30, N° 3, pp. 81-110.
- WILLIAMSON, A. O., 1986, *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control*, Wheatsheaf Books, New York.