

L'ODYSSÉE D'UN CONCEPT ET LES MULTIPLES FIGURES DE L'ENTREPRENEUR

Azzedine Tounés, Alain Fayolle

Direction et Gestion (La RSG) | « *La Revue des Sciences de Gestion* »

2006/4 n°220-221 | pages 17 à 30

ISSN 1160-7742

ISBN 9782916490043

Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2006-4-page-17.htm>

Pour citer cet article :

Azzedine Tounés, Alain Fayolle « L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur », *La Revue des Sciences de Gestion* 2006/4 (n°220-221), p. 17-30.
DOI 10.3917/rsg.220.0017

Distribution électronique Cairn.info pour Direction et Gestion (La RSG).

© Direction et Gestion (La RSG). 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'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur

par *Azzédine Tounès et Alain Fayolle*



Azzédine TOUNES
Doctorant, Université de Rouen
(France)



Alain FAYOLLE
Maître de Conférences,
INP Grenoble, ESISAR
Chercheur au CERAG
Directeur de l'équipe EPI, France

Ni l'entreprise ni l'entrepreneur ne datent d'hier. Le troc, le commerce et l'artisanat, constituent des activités qui remontent très loin dans l'histoire de l'humanité. Mais, sans aucun doute, il s'est produit une succession d'événements aux XVII^e et XVIII^e siècles qui ont transformé de fond en comble la société occidentale. Il s'agit, bien évidemment, de l'essor du capitalisme, du développement de la science, de la technologie et de leur pénétration dans des domaines de plus en plus nombreux de la vie économique et sociale.

Depuis lors, on a vu se succéder des théories sur le personnage qui incarne l'esprit du capitalisme : l'entrepreneur. Les définitions qui ont été données de ce concept peuvent être, presque toujours, mises en perspective avec des mutations culturelles et/ou économiques qui ont traversé des pays et affecté le fonctionnement de leurs sociétés. Les changements politiques, technologiques, démographiques, pour n'évoquer que quelques catégories de changement, ont poussé, d'une façon assez systématique, les entrepreneurs à adopter de nouvelles attitudes et aptitudes, plus conformes à la nature et à l'intensité des modifications et des évolutions apparues dans leur environnement. Au cours des derniers siècles, les mouvements de transformation qui se sont succédés, ont entraîné, selon les termes de Julien, P.-A., (1996), l'apparition de différentes formes de capitalisme : « marchand », « libéral », « managérial » et « entrepreneurial ».

La notion d'entrepreneur correspond au besoin qu'a la théorie économique de s'appuyer sur un type idéal afin de fournir une explication générale du fonctionnement de l'économie de marché. L'idéologie de l'entrepreneur repose alors sur le fait que le développement économique est le produit de l'initiative individuelle.

Une des difficultés majeures dans l'étude du rôle de l'entrepreneur consiste à définir qui est un entrepreneur ou ce qu'est un

1. Casson, M. (1991), *L'entrepreneur*, Editions Economica, Paris, p. 9.

entrepreneur. Pour Casson, M., (1991), il n'existe aucune théorie de l'entrepreneur¹ qui fasse l'unanimité au sein de la communauté scientifique. Certains auteurs (Gartner, W.-B., 1988; Ray, D.-M. 1993) sont arrivés à la conclusion d'une absence de consensus sur le sujet et d'un manque de définition du concept d'entrepreneur². Les théories de l'entrepreneur traduisent, à leur façon, les clivages entre les différentes traditions et écoles de la pensée économique (Boutillier, S. et Uzunidis, D. 1995). Un des rares points de convergence, semble-t-il, réside dans la reconnaissance du rôle de l'individu en tant que source contributrice de richesses.

Depuis Say, J.-B. on distingue, au moins, deux approches de l'entrepreneur: descriptive et comportementale. Comment s'est construit le personnage, tantôt adulé, tantôt détesté, de l'entrepreneur au fil des évolutions du capitalisme? Quel est son rôle économique et social? Quels sont les regards qui sont portés sur lui et de quelle façon faut-il le regarder? Nous avons souhaité nous référer à l'histoire de la pensée économique pour essayer de comprendre l'évolution de la notion d'entrepreneur. Il nous apparaît évident que lorsque le développement socio-économique est considéré dans une perspective historique, le rôle de l'entrepreneur peut être dégagé avec plus de netteté³. Les définitions de l'entrepreneur sont nombreuses, tout aussi diversifiées que celles de l'entreprise. Cela tient sans doute au fait que ces deux concepts sont liés et qu'ils ont traversé ensemble la période des mutations sociales importantes qui ont marqué les derniers siècles de notre histoire.

Comme il est possible de le comprendre, notre travail s'est attaché à réexaminer la théorie économique de l'entrepreneur pour, d'une part, comprendre l'évolution du concept, prendre la mesure de la diversité des écoles de pensée et pour, d'autre part, nous permettre d'accéder à une meilleure compréhension des figures et des formes de l'entrepreneur de ce début de troisième millénaire. De ce point de vue, nous assimilons notre travail à une odyssée, un voyage dans des lieux connus et documentés, pour une première partie, et une incursion dans des contrées en voie d'exploration, pour une seconde partie. C'est de cette façon et dans cet ordre, que nous avons souhaité structurer notre propos. Dans notre première partie, nous invitons donc le lecteur à débiter ce voyage par un retour aux sources. Nous présenterons la naissance de la terminologie et les premières acceptions du mot entrepreneur. Puis, nous aborderons l'évolution théorique de ce concept, à propos de laquelle il est possible de distinguer, au moins, trois étapes.

Le point de départ est celui de l'identification complète des notions d'entrepreneur et d'entreprise. L'analyse de la firme est centrée sur l'entrepreneur. La formule « l'entreprise, c'est l'entrepreneur » caractérise bien cette première étape. L'économie est principalement dirigée par les artisans, les commerçants et les marchands⁴.

La seconde étape prend en compte les phénomènes de taille et de dimension et conduit à définir l'entreprise comme une organisation. Il en résulte une dissociation des notions d'entrepreneur

et d'entreprise. La figure du « manager » apparaît et, selon le contenu qu'on lui prête, elle va se déplacer de l'organisateur à la technocratie. La culture industrielle est alors orpheline d'entrepreneurs. Ceux qui subsistent, sont manufacturiers ou propriétaires de fabriques.

La troisième étape correspond à un renouveau de l'entrepreneur qui s'explique par une légitimité socio-économique retrouvée. Une des caractéristiques de cette période est la convergence des vues, par ailleurs assez souvent divergentes, sur le fait que l'individu est bel et bien le moteur de l'activité économique.

Dans notre seconde partie, nous évoquons l'entrepreneur à l'aube du troisième millénaire. Nous regardons l'entrepreneur d'aujourd'hui et esquissons les trajectoires qu'il pourrait emprunter demain. Nous essayons d'avancer des idées et de fournir des outils d'analyse pour aider à mieux cerner la complexité du personnage, à mieux anticiper les nouvelles figures possibles de l'entrepreneur et à identifier les différentes logiques dans lesquelles il se meut.

Nous essayons de montrer, en particulier, que l'entrepreneur affiche de multiples visages qui viennent de contingences spatio-temporelles et qu'il faut savoir décoder en fonction des époques, des situations et des territoires. C'est vraisemblablement au prix de telles interprétations, qu'il sera possible de continuer à faire progresser les connaissances sur l'entrepreneur.

1. L'évolution historique du concept d'entrepreneur

Nous approchons, d'une façon chronologique, l'histoire de la pensée économique, pour décrire l'apparition du concept, ses positionnements successifs, ainsi que les différentes significations qui lui ont été données. Après avoir évoqué le début de l'histoire (1.1), nous traiterons des premières figures de l'entrepreneur (1.2), puis nous évoquerons l'effacement de cette notion et sa quasi disparition de la scène (1.3), et enfin, nous terminerons cette première partie en analysant la période qui voit le retour de l'entrepreneur au premier plan (1.4).

2. Des chercheurs se focalisent sur le créateur d'entreprise, d'autres sur le propriétaire-dirigeant. RAY, D.-M. remarque que l'absence de définition a amené à des résultats empiriques contradictoires. Peu d'études font la distinction entre l'entrepreneur-innovateur et le créateur de la petite entreprise. RAY, D.-M. (1993), « Understanding the entrepreneur: entrepreneurial attributes, experience and skills », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 5, p. 346-347.

3. Nous convenons avec Laurent, P. qui distingue sept approches possibles de l'entrepreneur, dans l'histoire de la pensée économique, que ceci peut poser des problèmes de méthode. P. Laurent (1989), « L'entrepreneur dans la pensée économique », *Revue Internationale P.M.E.*, vol. 2, n° 1, p. 59.

4. Pendant des siècles, l'artisanat s'est développé soit pour répondre à des besoins de proximité avec des contraintes de localisation, soit pour satisfaire des besoins plus sophistiqués à l'aide d'échanges géographiquement plus lointains. Dans ce cas précis, les marchands prennent la place des artisans, non pour fournir un capital fixe, mais pour procurer le capital circulant nécessaire. Ils mettent en place des organisations dont ils maîtrisent le fonctionnement: l'approvisionnement en matières premières, les techniques de transformation, les débouchés et la logistique. L. Boyer (1998), « Les nouveaux marchands », in: S. Wickham, P. Joffe (sous la direction de), *Le marché demain*, Editions EMS, p. 69-70.

1.1. De l'origine du concept

Il semblerait que le mot « entrepreneur », au même titre d'ailleurs que le mot « manager », soit né en France, à la fin du XVI^e siècle. Selon Verin (1982), quelle que soit l'époque considérée, entreprendre est toujours une action risquée. Le mot entrepreneur désignait, dans une de ses premières acceptions, ceux que l'on appellera plus tard les fournisseurs aux armées. Très vite, il s'est appliqué à tous ceux qui étaient liés par contrat avec le gouvernement royal, pour la construction des routes, des ponts et des fortifications. Très tôt, l'idée d'entreprise a donc été associée à celles de risque et d'aventure, avec une forte connotation militaire qui subsiste encore aujourd'hui.

Il n'est pas étonnant que le mot soit apparu en France. La dérogation, accordée par la noblesse, et qui accompagnait toute activité mercantile, poussait à l'apparition d'une nouvelle catégorie d'agents économiques. Les entrepreneurs d'alors subvertissaient l'ordre corporatif au profit d'une régulation par l'argent.

Le concept d'entrepreneur a donc une origine ancienne. Savary, au XVI^e siècle, assimile l'entrepreneur au « parfait négociant ». En 1755, l'Encyclopédie d'Alembert et de Diderot le définit comme « celui qui se charge d'un ouvrage; on dit un entrepreneur de manufactures, un entrepreneur en bâtiments »⁵. Au XVIII^e siècle, Lepesant de Boisguilbert voit en lui un acteur essentiel du processus économique.

Il fait son entrée dans la théorie économique avec Cantillon (1697-1734), qui fit fortune grâce à sa compréhension des mécanismes économiques. Dans son ouvrage « Essai sur la nature du commerce en général »⁶, R. Cantillon opère une division socio-économique en identifiant trois catégories d'acteurs. Les propriétaires, tout d'abord, qui de même que le Prince, vivent dans l'indépendance financière. Les fermiers, ensuite, et enfin, les entrepreneurs, qui appartiennent à un dernier groupe très hétérogène, dans lequel se trouvent aussi bien les marchands, les bouchers, les boulangers, les manufacturiers, les mendiants que les hommes de loi... R. Cantillon décrit cet acteur comme un agent de direction de la production et du commerce, qui supporte, seul, les risques liés aux contraintes du marché et aux fluctuations des prix. L'entrepreneur de R. Cantillon effectue des achats à des prix certains pour se procurer toutes les ressources nécessaires à sa production. Ses ventes et ses recettes sont, par contre, aléatoires, ce qui rend incertaine l'espérance de profit. R. Cantillon accorde, néanmoins, à l'entrepreneur la possibilité d'anticiper le risque en essayant de prévoir les comportements et décisions d'achat pour fixer des niveaux de prix convenables pour ses marchandises, et qui puissent être acceptés par les acheteurs. L'évaluation de l'état du marché est donc un acte essentiel qui dépend beaucoup de son expérience personnelle. De même que l'instinct du profit amène toujours, chez l'entrepreneur, l'emploi des méthodes les plus avantageuses.

R. Cantillon fait de l'entrepreneur, de façon explicite, une pièce maîtresse de la dynamique économique et fonde son analyse sur

le postulat de l'équilibre naturel vers lequel tout revient ou tend à revenir.

Aux XVII^e et XVIII^e siècles, l'activité économique est essentiellement dominée par les marchands et les commerçants. Ce sont les grandes compagnies de commerce qui se développent avec les colonies et les comptoirs coloniaux. Les entrepreneurs peuvent être vus comme des « aventuriers », exploitant des situations très risquées, dans des activités de commerce avec l'Orient et avec l'Amérique, ou être assimilés à de parfaits négociants qui tiennent les marchés. Le capitalisme marchand fait naître le profit de l'échange des produits et de la circulation de la monnaie et du crédit.

1.2 La montée en puissance et les premières figures de l'entrepreneur

Dans un premier temps, l'analyse de la firme est essentiellement centrée sur l'entrepreneur. C'est le cas, par exemple, de toute l'analyse classique. A. Smith (1723-1790)⁷ assigne à l'entrepreneur l'accumulation du capital, comme fonction principale, et la bonne marche de son affaire comme seul objectif.

Il distingue le profit, source de revenus de l'entrepreneur, le salaire et la rente⁸. Le profit que l'entrepreneur retire de l'emploi ou de la détention d'un capital, est une part constituante de la valeur. Contrairement au salaire et à la rente, celui-ci ne varie pas selon l'état économique de la nation, c'est-à-dire l'état de la richesse nationale⁹. A. Smith ajoute que les profits ordinaires des capitaux ne peuvent, dans aucune industrie, être affectés par la constance ou l'incertitude de l'emploi. C'est la faute du commerçant, et non celle des affaires, si le capital n'est pas correctement employé¹⁰.

Dans le cas où l'activité est nouvelle, quels que soient la nature de la nouveauté et le domaine concerné, l'entrepreneur a la possibilité de réaliser des profits très importants; il est alors

5. Boutillier, S., Uzundis, D. (1999), *La légende de l'entrepreneur. Le capital social, ou comment vient l'esprit d'entreprise*, Editions La Découverte et Syros, Paris, p. 18.

6. R. Cantillon avait l'ambitieux objectif d'édifier un traité général d'économie. Pour ce faire, il a construit un modèle analytique qui incorporait les éléments de l'économie afin d'en isoler les forces fondamentales en exercice. Par son œuvre, curieusement tombée dans l'oubli pendant plus d'un siècle, il fondait la doctrine capitaliste et donnait l'un des premiers exemples d'une application systématique de la méthode inductive en économie. Indéniablement, il a eu le mérite de jeter les bases de ce qui est devenue, plus tard, la science économique.

7. Pour A. Smith, l'enrichissement, désigné sous le concept d'accumulation de capital, constituait un objet théorique nouveau pour lequel l'économie politique devait expliquer les lois.

8. Smith, A. (1991), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Edition Flammarion, Paris, p. 122.

9. *Ibid.*, p. 335.

10. A. Smith retrace quatre manières d'utilisation du capital. Celui-ci peut être employé à la fourniture ou à la fabrication de produits bruts pour l'usage et la consommation; il peut servir, également, au transport de ces produits bruts ou manufacturés, et à la parcellisation de ces mêmes produits pour répondre aux besoins de la consommation quotidienne. *Ibid.*, p. 179.

« spéculateur » au sens de A. Smith¹¹, et son intérêt particulier peut même s'opposer à l'intérêt général. Seul le profit personnel guide l'emploi d'un capital dans une activité donnée¹².

A. Smith répartit toutefois le capital en deux classes: le capital fixe et le capital circulant¹³; il opère une nette séparation entre le capitaliste qui prête son argent, moyennant un intérêt, et l'homme d'affaires qui emploie le capital qu'il détient ou qu'il emprunte¹⁴.

Des critiques peuvent être adressées à l'approche de A. Smith. On lui a reproché, tout d'abord, de n'avoir pas essayé de trouver des harmonies avec la conception de R. Cantillon¹⁵. D'autre part, A. Smith, avec sa fameuse main invisible, dépersonnalise l'entrepreneur (Casson, M., 1991). Notre propre critique porte principalement sur l'inexistence d'une analyse du rôle de l'entrepreneur, en tant qu'agent économique, et de son influence, sur l'activité économique.

Restons avec les économistes classiques et plus particulièrement avec David Ricardo (1772-1823), disciple de A. Smith et J.-S. Mill¹⁶ (1806-1873). Pour D. Ricardo, c'est la détention du capital qui permet l'exercice du rôle. L'entrepreneur est donc celui qui est propriétaire du capital. Parce qu'il accepte et supporte le risque, c'est à lui que revient le droit de prendre les décisions essentielles. Les deux notions de risque et de direction sont alors confondues.

Pourtant, d'autres conceptions visent à les distinguer et à les dissocier. J.-B. Say (1767-1832), qui est un disciple de A. Smith, opposé aux doctrines assez pessimistes de D. Ricardo, définit également l'entrepreneur, dans son traité d'économie politique. L'entrepreneur de Say est « l'agriculteur, le manufacturier, le commerçant, ou, pour les désigner par une dénomination commune à tous les trois, c'est l'entrepreneur d'industrie, celui qui « entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque... »¹⁷. J.-B. Say, dans sa conception de l'activité économique et de l'industrie opère une division du travail et distingue le savant qui étudie les lois de la nature, l'entrepreneur qui profite des connaissances du savant pour créer des produits utiles, et l'ouvrier qui travaille sous leurs ordres. Cette typologie est mise en place, pour, à travers une division des opérations, permettre un accroissement des produits utiles à la société. Tout comme A. Smith, J.-B. Say a analysé les mérites de la division du travail¹⁸. Et tout comme R. Cantillon, il pose la question de l'incertitude, attachée à la notion d'entrepreneur, et qui sera développée plus tard, notamment par Knight.

J.-B. Say met l'entrepreneur au centre du processus économique; c'est un agent économique rationnel et dynamique, garantissant véritablement l'équilibre économique. Il en donne la description suivante: « il (l'entrepreneur) est l'intermédiaire entre toutes les classes de producteurs et entre ceux-ci et le consommateur. Il administre l'œuvre de la production; il est le centre de plusieurs rapports; il profite de ce que les autres savent et de ce qu'ils ignorent, et de tous les avantages accidentels de la production »¹⁹.

J.-B. Say effectue une distinction, délicate à faire, selon son propre point de vue²⁰, entre la fonction d'entrepreneur et celle

d'apporteur de capitaux. Les deux fonctions peuvent se trouver réunies au niveau d'une seule et même personne, mais cela ne correspond en rien à une obligation ou à quelque chose de nécessaire. L'entrepreneur n'est pas forcément membre d'une classe sociale particulière. Il est chargé de remplir une fonction économique originale, qui doit être assumée quel que soit le système économique.

Fort de son expérience d'industriel et de banquier, Say J.-B., a compris que la mise en place d'une organisation était un point crucial; l'entrepreneur est avant tout un organisateur. Il réunit et harmonise les facteurs de production, pour créer le cadre et les conditions d'une utilité optimale. Néanmoins, ajoute-t-il, quelques risques accompagnent toujours les entreprises industrielles, même celles qui sont les mieux conduites. Elles ne sont pas à l'abri d'un échec. L'entrepreneur peut y perdre sa fortune et éventuellement y compromettre son honneur, en cas de faillite²¹. Dans la pensée de Say J.-B., diriger et organiser d'une part, prendre des risques d'autre part, sont les deux traits les plus caractéristiques de l'activité de l'entrepreneur. Nous relevons, cependant, au moins une faiblesse, dans la conception de SAY. Sa préoccupation centrale est l'étude d'un entrepreneur agissant dans un univers certain, c'est-à-dire répondant aux impulsions de marchés qui tendent régulièrement vers l'équilibre²². Il pense que l'offre crée sa propre demande, ce qui veut dire, en reprenant les termes de Keynes J.-M., « en un certain sens évocateur mais non clairement défini, que la totalité des coûts de production doit nécessairement, dans la communauté entière, être dépensée directement ou indirectement pour l'achat de la production »²³. Celui-ci ajoute « qu'une théorie fondée sur une telle base ne saurait convenir à l'étude des problèmes se rapportant au chômage et au cycle économique »²⁴. SAY J.-B., semble oublier ou mésestimer le rôle perturbateur de l'entrepreneur et son action sur l'environnement. Néanmoins, il écrit que le bien-être d'un

11. *Ibid.*, p. 190

12. *Ibid.*, p. 336 et 465.

13. *Ibid.*, chap. I, p. 357-365.

14. *Ibid.*, p. 424-425.

15. Laurent (1989), dans son analyse de la littérature économique, insiste particulièrement sur l'absence d'articulation entre les analyses de R. Cantillon et de A. Smith. Signalons, qu'en aucune façon, A. Smith ne cite le « Traité d'économie politique » de R. Cantillon dans son ouvrage « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations ».

16. Les écrits de J.-S. Mill ont eu le mérite, selon Laurent (1989) de populariser le concept d'entrepreneur dans la pensée des économistes anglais.

17. Say, J.-B., *Traité d'économie politique*, Editions Calmann Lévy, Paris, 1972, p. 74-75.

18. *Idem.*, chap. VIII, p. 88-96. Marshall (1971), *Principes d'économie politique*, Gordon et Breach, Paris, p. 427, pense que A. Smith a donné une portée nouvelle à cette idée de division du travail.

19. *Ibid.*, p. 376-377.

20. *Ibid.*, p. 374.

21. *Ibid.*, p. 375.

22. La loi de J. B Say: l'offre crée sa propre demande. Il s'est évertué à montrer qu'il existe des forces qui ramènent toujours le système économique vers l'équilibre.

23. Keynes, J.-M. (1996), *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Edition Française, Payot, Paris, p. 47.

24. *Idem.*, p. 9.

pays dépend de sa population active et du dynamisme de ses entrepreneurs.

Arrivé à ce stade de notre exposé, on ne peut que constater la volonté délibérée des auteurs que nous avons étudiés, d'identifier l'entrepreneur à une classe particulière d'individus, distincte de toute autre ; en prenant un raccourci, l'entrepreneur est celui qui accepte professionnellement le risque pour R. Cantillon, et celui qui organise pour J. B SAY.

Avec la révolution industrielle, le nombre des exploitants agricoles, des marchands et des entrepreneurs, à la tête d'activités de petite dimension, a tendance à diminuer²⁵. Au cœur du XVIII^e siècle, on observe la très forte prolifération des inventeurs de techniques nouvelles, notamment dans le textile et la métallurgie. Ils vont réunir des capitaux, monter des fabriques et développer des affaires. La figure emblématique, qui caractérise presque à elle seule l'activité économique d'alors, est principalement incarnée par le manufacturier²⁶. Celui-ci ajoute aux fonctions précédentes d'acheteur et de vendeur, celles d'investisseur et de technicien. C'est la naissance du capitalisme libéral.

Avec la seconde étape de l'industrialisation, durant le dernier tiers du XIX^e siècle, on observe la montée d'un nouveau type d'entrepreneur²⁷. Aux manufacturiers succèdent des entrepreneurs qui sont principalement des directeurs de fabrique. Ainsi apparaît une certaine distanciation entre la production et la gestion. La dimension des petites et moyennes entreprises était telle, qu'elle poussait l'entrepreneur à développer des capacités nouvelles de meneur d'hommes, en plus des aptitudes exigées, essentiellement d'ordre technique. Ainsi l'ingénieur-entrepreneur reflète-t-il une bonne image de ce qu'était l'entrepreneur d'alors²⁸. Les affaires familiales se multiplient, souvent avec une insuffisance de capitaux, et l'entrepreneur gère le patrimoine familial dans un environnement plus ou moins stable.

Le progrès technique, durant la troisième étape de l'industrialisation, a entraîné une diminution progressive et relative du degré de maîtrise de l'entrepreneur sur son outil de production et son système de distribution, lesquels dépendent, de plus en plus, des données techniques et de l'évolution rapide des marchés.

La dimension des entreprises devient telle, que ces dernières doivent, progressivement, être prises en compte pour elles-mêmes. La petite ou moyenne entreprise paternaliste dotée d'une structure relativement simple, propriété de l'entrepreneur, fait place partiellement et graduellement, à un type d'entreprise plus élaborée, et dont la structure apparaît beaucoup plus complexe²⁹.

Le centre d'intérêt et d'étude se déplace, en conséquence, de l'entrepreneur vers l'entreprise. Vient alors une nouvelle étape, celle de l'attention privilégiée qui est accordée à l'entreprise vue comme une organisation. L'augmentation de la taille des entreprises est accompagnée d'une transformation de leur statut juridique : les sociétés anonymes se substituent aux exploitations individuelles, entraînant une séparation, encore plus nette, des fonctions de propriété et de gestion. Une des conséquences majeures de toutes ces évolutions, est l'apparition de la dimension managériale.

1.3 La disparition de l'entrepreneur et l'entrée en scène du manager

Notre approche dynamique, dans sa perspective historique, met en évidence un phénomène décisif, sujet à controverse, celui de la dissociation entre l'exercice du pouvoir de décision dans l'entreprise et la détention de la propriété. Le problème de la définition de l'entrepreneur s'en trouve, par voie de conséquence, posé. Le développement des unités économiques a fait que la prise de décision n'est plus toujours et seulement le fait d'un individu, mais elle emprunte parfois, et de plus en plus souvent, des voies collégiales. Les centres de direction et de propriété, réunifiés et confiés, auparavant, entre les mains d'une seule et même personne, sont éclatés et concernent, de plus en plus, de nombreux acteurs, qui participent, à un degré ou à un autre, à la conduite des affaires.

Ce qu'il est convenu d'appeler le capitalisme managérial apparaît à la fin du XIX^e siècle, avec la vague des révolutions technologiques et le mouvement des concentrations financières. La grande organisation devient le moteur de la puissance industrielle. S'ouvre alors l'ère des managers qui supplantent progressivement les entrepreneurs individuels. Les petites entreprises subsistent, mais elles doivent très souvent, pour cela, tisser des relations fortes avec les grands groupes industriels et financiers. La vision « managériale » succède à la vision « patrimoniale ». L'économie industrielle exclut pratiquement l'entrepreneur.

Dans la période d'industrialisation, l'usine concentre et divise le travail pour réaliser des productions en série toujours plus volumineuses, de telle sorte que les économies d'échelle ainsi obtenues puissent permettre de réduire davantage les coûts de production. Depuis l'exemple de la fabrique d'épingles de A. Smith, la conception de la production est fondée sur une suite d'opérations, d'étapes et de procédures, pensées et agencées dans un souci de productivité. Cette organisation du travail, s'appuyant sur les notions de division en tâches élémentaires et de spécialisation de la main d'œuvre, a fait l'objet d'une formulation, quasi scientifique, de l'ingénieur F.W. Taylor et a été mise en œuvre par H. Ford, qui a lancé, sur une grande échelle, le travail à la chaîne. La culture industrielle est devenue orpheline d'entrepreneurs. Alors que la production de masse s'érigait en loi, la culture industrielle contribuait à rendre de plus en plus floue l'image de l'entrepreneur.

25. Kaelble, H. (1979), « L'évolution du recrutement du patronat en Allemagne comparée à celles des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne depuis la révolution industrielle », in : Levy-Leboyer, M. (sous la direction de), *Le patronat de la seconde industrialisation*, Les Editions Ouvrières, Paris, p. 28.

26. De petits marchands et commerçants subsistaient, à cette époque, et semblaient se satisfaire de revenus suffisants pour permettre le maintien de leur niveau de vie et celui de leurs familles.

27. Kaelble, H. (1979), op. cit., p. 16.

28. Voir à ce sujet la thèse de Fayolle, A. et la construction socio-économique de l'ingénieur entrepreneur. Fayolle, A. (1996), *Contribution à l'étude des comportements entrepreneuriaux des ingénieurs français*, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université Jean Moulin (Lyon III), p. 84-110.

29. Kaelble, H. (1979), op. cit., p. 22

Individualiser l'entrepreneur ne correspond plus aux nécessités de l'époque et la fonction de gestion est de moins en moins l'affaire d'un individu, mais beaucoup plus celle de tout un ensemble de spécialistes dont la compétence et l'autorité se situent rarement à un niveau global. Le temps des professionnels est arrivé, même si les auteurs ne sont pas toujours très précis sur la définition de ce groupe, si ce n'est en le désignant d'un terme polysémique, au contenu vague, celui de « manager ». Le contenu des tâches de ces spécialistes semble difficile à cerner. Il va de l'organisation, mise en exergue par J. Burnham à la technostructure de J.K. Galbraith, en passant par la fonction de management de Kaelble³⁰. La grande entreprise s'impose comme une organisation industrielle alors que J. Shumpeter regrette la disparition de l'entrepreneur, remplacé par le manager³¹.

A. Marshall (1842-1924) assimile l'entrepreneur au manager. Selon lui, la nouvelle organisation industrielle a permis un transfert et une reconfiguration de la responsabilité et de la fonction de direction qui étaient alors la propriété d'un seul individu. « Cette forme est en train d'être supplantée par d'autres où l'autorité suprême est répartie entre plusieurs associés ou même entre un grand nombre d'actionnaires »³².

J. Burnham émet l'hypothèse que le monde vit une transformation sociale décisive, et qu'un changement radical a lieu dans les institutions économiques. Il affirme que l'on se dirigeait alors vers une société qu'il a baptisée « la société directoriale »³³. Cette dernière est une société nouvelle où la propriété privée individuelle ne joue plus un rôle économique déterminant. Les observations de J. Burnham portent sur la nature et l'intensité des changements en cours dans le groupe des individus qui détiennent les positions dirigeantes et les privilèges sociaux. Il conduit également des analyses sur l'idée que se font les hommes de leur place dans le monde. Il conclut sur l'idée que c'est la relation avec les instruments de production qui détermine la domination sociale, le pouvoir et le privilège dans la société.

En raison du progrès technique et de la relative inertie des apporteurs de capital, ce sont ceux qui sont aux commandes de l'appareil de production qui constituent la nouvelle classe dirigeante. J. Burnham les appelle « directeurs »³⁴; ceux-ci demeurent, dans une large mesure, les serviteurs des grands capitalistes, leurs « délégués » dans l'exercice du pouvoir et du contrôle des opérations. En prédisant la disparition de la société capitaliste, qu'il qualifie d'individualiste, J. Burnham éclipse l'entrepreneur de la sphère économique et sociale et obère son avenir.

Pour l'économiste et sociologue américain J.K. Galbraith, la grande entreprise du début du XX^e siècle pratique toutes les activités qui relevaient naguère du propriétaire individuel ou de la petite entreprise. Seules les grandes entreprises peuvent réunir les capitaux nécessaires et mobiliser les compétences humaines exigées par une logique de haute productivité. Leur organisation spécifique et complexe remet en cause certains aspects essentiels du comportement économique. L'auteur affirme que c'est la grande taille qui rend possible l'élimination de l'incertitude du marché, alors que la petite entreprise ne le permet pas. « Le

système industriel » sanctionne l'enseignement économique, qui veut que l'entreprise soit gérée par une seule personne³⁵. L'auteur insiste sur la notion de « pouvoir économique » qui, dans la grande entreprise et dans la société, est irrévocablement transférée des mains des propriétaires vers le groupe des managers. Le pouvoir appartient à une entité collective imparfaitement définie et au contenu très large. Comme il n'y a pas de nom pour l'ensemble de ceux qui participent aux décisions de groupe, ni pour l'organisation qu'ils constituent, il propose d'appeler cette organisation « la technostructure »³⁶. Celle-ci attribue au groupe le pouvoir de décision, ce qui implique l'intervention d'une multiplicité d'individus à des niveaux variés. Parce que la technostructure est le facteur de production le plus difficile à obtenir et à remplacer, c'est à elle qu'est transmis le pouvoir.

L'époque n'est plus celle de l'entrepreneur. Ce dernier n'existe plus en tant que personne individuelle. L'imagination, l'esprit de décision et la prise de risques ne constituent pas nécessairement des éléments-clés pour organiser l'intelligence dans l'industrie. J.K. Galbraith dit, à propos de l'entrepreneur, que « Son œuvre, si elle devait continuer à répondre aux objectifs pour lesquels il l'avait conçu, exigeait son remplacement »³⁷. En d'autres mots, ce que l'entrepreneur avait créé, seul un groupe d'hommes pouvait le faire fonctionner. Ainsi, l'organisation est perçue comme étant beaucoup plus apte à faire du profit et à exercer le pouvoir que l'entrepreneur individuel. J.K. Galbraith reconnaît, néanmoins, à l'individu la faculté d'innovation pour assurer la prospérité et la survie de la grande entreprise.

La production de masse qui implique le développement d'organisations toujours plus larges et plus complexes, qui dilue l'esprit d'entreprendre, qui favorise la prolifération des structures concentrées, ne pouvait que conduire à une rigidité du système et à une impasse industrielle. Depuis le premier grand choc pétrolier de 1973 et l'arrivée d'un niveau de chômage inhabituel, ce modèle a montré ses limites. L'Etat planificateur et grand ordonnateur tutélaire remet en cause quelque peu son modèle unique et redécouvre le rôle et les vertus de l'entrepreneur. La petite entreprise, la PME peuvent cohabiter avec les firmes multinationales et bénéficier des avancées technologiques.

30. Kaelble, H. (1979), op. cit., p. 23.

31. Schumpeter, J. (1979), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot, Paris, p. 178

32. Marshall, A. (1971), op. cit., p. 502. Il donne l'exemple de la société de personnes et de la société anonyme qui sont très solides et très élastiques. Il prévoyait une étendue, dans bien des domaines, des formes collectives et démocratiques de direction des entreprises.

33. Burnham, J. (1969), *L'ère des organisateurs*, Calmin-Lévy, Paris, p. 29.

34. *Idem.*, p. 117.

35. Galbraith, J.-K. (1969), *Le nouvel état industriel*, Gallimard, Paris, p. 17-22.

36. *Idem.*, p. 82.

37. *Ibid.*, p. 99.

1.4 Le renouveau de l'entrepreneur contemporain

Cette étape est celle d'une réaffirmation de l'entrepreneur en tant que personnage-clé de l'activité économique. L'entrepreneur qui occupait une place importante dans la pensée de J.-B. Say et J.-S. Mill disparaît presque totalement de la littérature théorique néoclassique. Quelques auteurs, tels que J. Schumpeter, F.H. Knight et F.A. Hayek, se situent cependant en marge d'une pensée qui privilégie le calcul rationnel et semble ignorer les comportements basés sur l'initiative et l'innovation³⁸.

Schumpeter, J., (1883-1950), que Filion L.-J. (1997, p. 134) qualifie de père du champ de l'entrepreneuriat, fait évoluer d'une façon importante la compréhension que nous avons de la fonction entrepreneuriale. Il donne de l'entrepreneur une définition plus restrictive que celle de SAY et rejette notamment la notion de risque lorsque il écrit : « C'est toujours le capitaliste qui supporte, seul, le risque ». Il ajoute que « La conception de l'entrepreneur vu comme celui qui supporte les risques, est incompatible avec nos idées ». Dans l'analyse que Schumpeter fait de la notion de risque, il propose de distinguer deux catégories très différentes : les risques prévisibles et les risques imprévisibles³⁹. La première catégorie peut elle-même être segmentée en deux sous-ensembles, les risques techniques de la production et les risques commerciaux. Ce type de risque est lié à la problématique détermination du coût de production. La prime de risque ne représente cependant pas un gain pour le producteur, elle l'est tout au plus pour la compagnie d'assurance. Il en va autrement si les risques n'ont pas été prévus. Dans ce cas, ils peuvent être à la fois des sources de perte, et des sources de gain⁴⁰.

J. Schumpeter fait de l'entrepreneur un agent économique à part entière, le moteur du progrès technique. D'après lui, l'entrepreneur remplit une fonction particulière, qui consiste dans l'apport de combinaisons nouvelles des moyens de production, lesquelles se réalisent à travers un prélèvement des prestations de travail et de terres sur leurs emplois habituels. L'aboutissement de ce processus est l'apparition d'innovations. Par combinaisons nouvelles, J. Schumpeter entend cinq situations distinctes : la fabrication d'un bien nouveau, l'introduction d'une méthode de production nouvelle, la conquête d'un nouveau débouché, la maîtrise d'une source nouvelle de matières premières et l'implémentation d'une nouvelle organisation de la production.

J. Schumpeter met en avant le rôle perturbateur de l'entrepreneur. Il souligne que seuls les individus capables d'innover méritent l'appellation d'« entrepreneur », ils sont doués d'imagination et font preuve d'initiative et de volonté. Ils assurent le passage entre le monde scientifique de la découverte et des inventions, et le monde économique des innovations⁴¹.

Le système ne peut progresser rapidement que si l'effort créatif est récompensé. Par l'innovation, l'entrepreneur introduit un déséquilibre dans le circuit économique et il peut en obtenir un profit, mais celui-ci reste temporaire. Toute innovation finit inévitablement par être imitée, et lorsqu'elle est généralisée, un

nouvel état d'équilibre est atteint, entraînant la disparition de la source de profit. Le profit est la rémunération accordée à l'entrepreneur, c'est le stimulant de l'innovation, « Sans évolution, pas de profit. Sans profit, pas d'évolution », écrivait encore J. Schumpeter. Ainsi, la liaison profit-innovation apparaît-elle duale, d'une part, l'innovation est la seule façon active de s'attribuer un profit, qui joue ainsi le rôle d'aiguillon du progrès, par ailleurs, le profit est la rémunération de l'innovation qui est la récompense accordée à l'entrepreneur dynamique.

D'inspiration « néo-schumpétérienne », cherchant par une conception restrictive, à séparer la routine de l'innovation, Leibenstein, H. (1968) considère que l'un des obstacles majeurs à notre compréhension de l'entrepreneur réside dans la théorie de la fonction de production qui est incomplète. Il considère la firme comme une organisation composée d'individus différents entre lesquels n'existe aucune unanimité à propos d'objectifs. Il propose de distinguer deux aspects dans l'activité d'entreprise : ce qui est de la routine, qui regarde le management, et ce qui est exceptionnel⁴², et qui constitue la véritable fonction d'entrepreneur. La théorie de l'efficacité X, qui contraste avec le paradigme néoclassique de la rationalité totale, suppose qu'être pleinement rationnel entraîne des coûts psychologiques qui sont dus à l'inertie de la personnalité de l'individu. Cette théorie s'intéresse au degré d'inefficacité dans l'utilisation des ressources au sein de la firme. Elle représente la mesure dans laquelle la firme ne parvient pas à atteindre son potentiel productif, soit parce que les ressources sont employées de manière inappropriée, soit parce qu'elles sont gaspillées.

Selon H. Leibenstein, l'individu arbitre entre « le souci des contraintes » et « la pression ». Il considère la fonction d'entrepreneur comme une réponse créative à l'inefficacité X. En insistant sur le fait qu'il n'y a pas de théorie universelle de développement, il note que l'entrepreneur est le moteur de la croissance.

I. M. Kirzner (1976) se rattache lui-même à la tradition autrichienne. Son objectif est d'identifier les processus pouvant conduire une économie vers un point d'équilibre. Pour les Autrichiens, les prix observés dans la réalité ne sont jamais des prix d'équilibre, mais de déséquilibre. Face à une telle situation,

38. Coriat, B., Weinstein, O. (1997), *les nouvelles théories de l'entreprise*, Edition le Livre de Poche, Paris, p. 16.

39. Schumpeter, J. (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Edition Dalloz, Paris, p. 41-42.

40. Cette position est, à notre avis, excessive, même lorsque la propriété des outils de production devient distincte de leur utilisation. Toute innovation comporte des aléas, les initiatives sont nombreuses, les réussites sont rares. La volonté de vaincre ne va jamais sans risque. Les circonstances, en règle générale, contraignent à ce que pensait J. Schumpeter, peuvent se modifier brusquement.

41. Il distingue l'invention, qui est une activité scientifique pas nécessairement motivée par le progrès économique, et l'innovation. Ce n'est qu'exceptionnellement que l'entrepreneur peut être inventeur. Ce dernier développe une technique que l'innovateur cherche à exploiter pour la création de richesses. L'innovation implique une décision réfléchie, relative à l'engagement des ressources rares pour appliquer l'invention. Dans une analyse plus fine, il note deux catégories d'entrepreneur : « l'innovateur » et « l'imitateur ». Ce dernier, tout en reprenant l'innovation, l'aménage et l'adapte selon le marché visé.

42. Ce qu'il appelle le « N-Entrepreneur ». Leibenstein, H. (1968), « Entrepreneurship and development », *American Economic Review*, mai, vol. 58, n° 2, p. 80.

opposée d'une certaine façon à la description néoclassique, l'entrepreneur se voit attribuer un rôle essentiel dans l'un des processus-clés du marché : l'ajustement des prix.

Lorsque l'économie est en situation d'équilibre, tous les agents économiques sont capables d'atteindre les objectifs qu'ils ont planifiés. Dans de telles circonstances, l'entrepreneur n'a rien à faire et le profit disparaît. Mais l'équilibre est très hypothétique, les goûts des consommateurs changent, les techniques évoluent avec le progrès. Un excédent d'offres apparaît sur certains marchés, un excédent de demandes sur d'autres. L'entrepreneur va trouver là l'occasion d'exercer son intuition par des arbitrages plus ou moins complexes sur les opérations d'achat et de vente. Il essaiera de satisfaire les demandeurs frustrés, en utilisant les biens et les services disponibles sur les marchés excédentaires ; il obtiendra pour cela un revenu : le profit.

Une conséquence paradoxale de cette thèse est que les entrepreneurs sont à la fois les artisans de leur succès et de leur perte, de leur importance économique et de leur disparition de la scène. Les arbitrages, qu'ils effectuent, ramènent l'économie vers l'équilibre, situation dans laquelle leur rôle s'efface et le profit disparaît⁴³.

L'argumentation de I.M. Kirzner est partielle et unilatérale. Elle souligne un aspect important de l'activité de l'entrepreneur : la mise en communication des marchés et l'arbitrage. L'ignorance des uns est une incitation pour les autres à utiliser leur créativité et leur capacité à trouver des solutions à des situations de déséquilibre. Mais en modifiant par son action les prix relatifs, il crée de l'information et l'a fait entrer dans le système économique⁴⁴.

Les difficultés qu'ont les grandes structures à répondre aux exigences du développement économique, le renoncement progressif de L'Etat à ses monopoles, l'effondrement du rêve d'une croissance industrielle rapide basée exclusivement sur les grandes entreprises nationales ont contribué au renouveau de l'entrepreneuriat et ont donné à ce personnage une importance économique et sociale incontestable.

Tels sont, brièvement esquissés, les principaux résultats du voyage que nous avons accompli. Une question se pose maintenant : où nous mène ce voyage ? Certains, à l'image de Julien, P.-A., et Marchesnay M. (1996), évoquent la fin de la « société salariale ». La création d'entreprise est au cœur du domaine de l'entrepreneuriat et se développe rapidement et partout à travers le monde. Les changements socio-économiques ravivent le besoin de voir l'entrepreneur prendre de l'importance et de l'épaisseur.

2. L'entrepreneur à l'aube du troisième millénaire

Après avoir tenté de retracer le cheminement du concept d'entrepreneur au vu des grandes mutations du capitalisme, nous allons, dans cette deuxième partie, essayer de mieux comprendre

qui est l'entrepreneur d'aujourd'hui et quelles sont les voies possibles de son évolution. Pour cela, il nous semble nécessaire de discuter, tout d'abord, des raisons de la légitimité socio-économique retrouvée et renforcée de l'entrepreneur (2.1). Nous présenterons, ensuite, quelques nouvelles figures de l'entrepreneur (2.2) qui apparaissent en résonance avec des mutations actuelles de notre environnement, avant de terminer notre développement par une mise en exergue des logiques et des critères qui contribuent à fragmenter l'image, autrefois assez monolithique, de l'entrepreneur (2.3).

2.1 Les raisons d'une légitimité socio-économique retrouvée et renforcée

Contrairement aux prévisions de Schumpeter, J. (1979)⁴⁵ qui voyait la disparition graduelle des PME, avec le déclin du nombre de nouveaux entrepreneurs, dans une économie de plus en plus concentrée sous l'effet de l'apparition et du développement d'énormes conglomerats, les années 1975 inaugurent vingt années de ruptures dans le capitalisme industriel.

Les choses ont progressivement changé. Le marché des « produits » tend à se fractionner en de multiples « micro-marchés » beaucoup plus délimités, plus instables aussi (les durées de vie se raccourcissent). Il a fallu adapter de plus en plus finement les produits aux nouvelles habitudes individuelles et sociales et leur adjoindre des services en phase avec de nouveaux besoins à satisfaire. Ensuite, les consommateurs de la classe moyenne se sont retrouvés en état de suréquipement et de saturation de biens industrialisés. Il a donc fallu développer de nouvelles activités, et l'innovation s'est alors portée dans les activités de services. Or, dans celles-ci, la proximité du client constitue un atout essentiel, et les grandes firmes bureaucratiques se sont souvent trouvées dans l'incapacité de satisfaire ce critère efficacement.

Cette rupture se traduit par un démembrement de plusieurs grands groupes industriels⁴⁶. Il en découle, selon Julien, P.-A., et Marchesnay M. (1996) un phénomène, littéralement, de « démanagement ». Les grands groupes, les hyper-firmes, externalisent des activités et s'efforcent d'insuffler un nouvel esprit d'entreprise. Régulièrement, la presse annonce des absorptions et des fusions entre les grandes entreprises dans une perspective de globalisation. Mais elles ne joueront vraisemblablement plus

43. La nullité du profit n'implique pas que l'entrepreneur ne continue pas à percevoir les revenus de ses capitaux ou de ses propriétés foncières, ou son salaire de gestionnaire.

44. Pour Boutillier, S. et Uzunidis, D. (1995), la conception de Kirzner, I. M. est voisine de celle de Cantillon R. pour qui, en fonction de la localisation des marchés, l'entrepreneur joue sur la différence des prix.

45. Schumpeter, J. (1979), op. cit.

46. Voir sur ce point Fillion, L.-J. (1997), « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances », *Revue Internationale P.M.E.*, vol. 10, n° 2, p. 153-155.

le même rôle moteur dans la nouvelle société « post-industrielle »⁴⁷.

Le développement du phénomène de création de petites entreprises est à l'ordre du jour. L'Italie semble avoir initié le mouvement au milieu des années 1960, suivie de la plupart des pays industrialisés. L'accroissement du nombre des petites et moyennes entreprises semble être un phénomène universel⁴⁸. C'est « l'économie de management » qui se transforme progressivement en une « économie d'entrepreneurs » (Drucker, P. 1985). La petite entreprise s'est imposée comme une institution qui a acquis une légitimité considérable (Julien, P.-A. 1994)⁴⁹. Le petit entrepreneur, créateur, dirigeant et propriétaire de son affaire, se voit attribué un intérêt grandissant⁵⁰. Les explications les plus couramment avancées s'appuient sur une double source.

Les problèmes propres à la grande entreprise constituent une première famille de raisons. La grande dimension n'est plus un objectif en soi. Les TPE/PME, quoi qu'on en dise, ne sont pas toutes appelées à devenir grandes, la plupart d'entre elles restent de petite taille. Par ailleurs, on n'est plus du tout certain que la taille soit la variable explicative principale de la performance. Le dynamisme des économies industrialisées repose sur la productivité de leurs entreprises et ceci est devenu vrai, tout autant pour les petites que pour les grandes entreprises. Enfin, à cause des multiples liaisons entre les grandes et les petites entreprises, ces dernières sont aussi importantes que les grandes dans leur contribution à l'accroissement de la compétitivité nationale et à l'augmentation du produit national.

Le deuxième catégorie de raisons tient au fait que la petite entreprise est en passe d'acquérir une double légitimité⁵¹. Sociale tout d'abord, elle est liée aux facteurs de réalisation de soi et d'insertion sociale. Puis économique, car les TPE/PME ont été ces dernières années le fer de lance des innovations productrices, du développement des nouveaux services et de la création d'emplois⁵². Ce type d'entreprise offre des avantages de flexibilité, d'adaptabilité et de réactivité aux besoins des clients. La contribution des TPE/PME au développement local devient incontestable. Parce qu'elles sont localisées dans un environnement très prégnant, elles ont toujours tenu compte de l'opinion des acteurs locaux (organismes publics, clients, banquiers...). La petite entreprise joue un rôle grandissant au sein des systèmes intermédiaires, au travers notamment de la constitution des réseaux d'entreprises. Elle assoit ainsi son insertion dans le tissu local économique et social. Le financement de proximité et l'essaimage renforcent aujourd'hui son intégration locale qui exige que les valeurs de l'entrepreneur évoluent synchroniquement avec les valeurs culturelles environnantes. La légitimité socio-économique est devenue un atout stratégique pour le dirigeant de la petite entreprise en tant que facteur d'intégration et de valorisation de son image. Elle a contribué à faciliter l'accueil de la petite entreprise par l'environnement social et politique, ce qui explique d'ailleurs que les systèmes d'appui à la création d'entreprise ont connu un grand essor au début des années 1980 (Albert P., Fayolle, A., et Marion, S.1994).

Le renouveau de la TPE/PME n'a cessé de s'affirmer au cours des dernières années. Dans une enquête⁵³ commandée par le Centre National du Patronat Français (CNPF, actuel Mouvement des Entreprises de France, MEDEF), la société civile plébiscite la petite entreprise et lui reconnaît ainsi une forte légitimité socio-économique. Plus de 95 % des personnes interrogées estiment qu'il faut favoriser les PME, près de 80 % pensent qu'un salarié est mieux considéré dans une petite entreprise que dans une grande. De nombreux auteurs estiment que le capitalisme est entré dans une nouvelle phase. On parle d'une société de services avec une résurgence spectaculaire d'une forme de capitalisme entrepreneurial.

Pour sauvegarder leur compétitivité, les TPE/PME sont de plus en plus poussées à la modernisation qui est synonyme de développement et de survie. Ceci suppose de toute façon, à ce niveau de taille d'entreprise, la prise de risque et l'innovation. Cette dernière peut aussi bien porter sur le service, sur la gestion ou le système d'information que sur le processus de production, sur l'organisation du travail ou sur la distribution. Il est peu vraisemblable, en l'état actuel de nos connaissances, que le nombre d'opportunités nouvelles ira en diminuant. La découverte des opportunités repose largement sur les acteurs et sur leurs capacités créatives. L'évolution des connaissances se poursuivra tant que des perturbations et des événements imprévisibles continueront d'affecter le monde.

L'importance socialement admise du phénomène de création d'entreprises redonne à la personne de l'entrepreneur un rôle primordial comme acteur de la vie du XXI^e siècle. Sa capacité d'initiative existe, même si elle est limitée par les stratégies financières, industrielles et commerciales des grandes entreprises. Les conditions changent en permanence et chaque génération envisage les problèmes de son temps d'une façon qui lui est

47. D'autres auteurs utilisent le qualificatif de société « post-salariale ». Boyer, L. (1998), op. cit., p. 75.

48. Entre les années soixante et le milieu des années quatre vingt, alors que les grandes entreprises ont perdu entre 4 et 6 millions d'emplois et le secteur public 5 millions, les Etats-Unis ont créé quelques 40 millions d'emplois, essentiellement par les TPE/PME. Pour les 25 années suivant les trente glorieuses, le développement économique de l'Amérique est certainement le fruit de la petite et moyenne entreprise. Drucker, P. (1985), *Les entrepreneurs*, Editions Lattès, p. 14.

De 1990 à 1994, les entreprises de 1 à 4 personnes ont créé 3,4 millions d'emplois tandis que celles de 100 à 500 salariés n'en créaient que 200 000 alors que les entreprises de plus grande taille en perdaient. Boyer, L. (1998), op. cit., p. 74.

49. Julien, P.-A. (1994), *Les PME : Bilans et perspectives*, Paris, Economica, p. 151-152.

50. Boutillier, S., Uzunidis, D. (1995), op. cit., p. 46.

51. Julien, P.-A. (1994), op. cit., p. 189-191.

52. En France, de 1976 à 1995, la part de l'emploi salarié dans les sociétés de plus de 500 salariés a diminué de 21 à 11 %, tandis que dans le même temps, elle est passée de 28 à 37 % dans les entreprises de 1 à 19 salariés. Boyer, L. (1998), op. cit., p. 74. En 1995, les TPE françaises employaient 14 % de l'emploi total, les PME en employaient 63 %. Boutillier, S., Uzunidis, D. (1999), op. cit., p. 107. Au 1^{er} janvier 1997, 93 % du parc des entreprises françaises, hors agricoles et financières, sont de très petites ou petites entreprises. Près de 50 % n'employaient aucun salarié, 45 % en employaient 1 à 9 salariés. Cornudet, C. (1997), « le gouvernement annonce des mesures pour simplifier les formalités des PME », *Les Echos*, jeudi 4 décembre, p. 4.

53. Faujas, A. (1996), « L'esprit d'entreprise vient aux Français », *Le Monde*, 10 septembre, p. 18.

propre et souvent différente. Les sensibilités actuelles ne se distinguent guère des précédentes. Certains auteurs (Schendell et Hofer, 1979⁵⁴; Duffy, P.B., et Stevenson, H.-H., 1984; Drucker, P. 1985), à l'instar de Schumpeter, J. privilégient l'innovation quelle que soit la situation concernée : création d'entreprise ou intrapreneuriat. D'autres chercheurs, comme Gartner, W.-B. (1990), dans la lignée de Cantillon R. ou de Say, J.-B., s'intéressent à l'entrepreneur comme étant celui qui assume les risques et la responsabilité de la mise en œuvre d'une nouvelle entreprise.

Aujourd'hui, l'entrepreneur est confondu généralement avec la petite entreprise. Il n'est plus le héros qui apporte des innovations majeures bouleversant la société. Il crée d'abord son propre emploi. Il est très proche de son environnement local, de ses clients, de ses fournisseurs, de ses financiers et de ses autres partenaires. Il s'inscrit dans un réseau complexe d'entreprises où il trouve son inspiration et ses sources d'innovation.

L'entrepreneur contemporain retrouve, d'une certaine façon, la totalité des caractéristiques décrites par Schumpeter, J.⁵⁵ L'entrepreneur, selon cet auteur, est non seulement le capitaliste, il est aussi l'ingénieur, l'exploitant et le directeur technique. Il est, pour reprendre sa formule, « la tête de son bureau ».

C'est en combinant la notion de risque de Say, J.-B., et celle d'innovation de J. Schumpeter qu'on pourra chercher à améliorer notre compréhension du concept d'entrepreneur. C'est dans cette conception de l'entrepreneur que nous nous inscrivons. A ce titre, la définition donnée par la Commission européenne nous convient parfaitement, en effet « l'entrepreneur peut être considéré comme celui ou celle qui prend des risques, associe des ressources de manière cohérente et efficiente, innove en créant des nouveaux services, produits ou procédés à long terme par la définition d'objectifs et matérialise des bénéfices au-delà de l'allocation courante des ressources »⁵⁶.

2.2 Vers de nouvelles figures et formes d'entrepreneurs

Le capitalisme, à juste titre commente Weber, M. n'est pas le produit d'opérations financières mécaniques⁵⁷. Dans l'analyse, devenu célèbre, des rapports existants entre l'éthique protestante et l'essor du capitalisme, n'a-t-il pas fait remarquer que la recherche d'un profit de plus en plus élevé n'a rien à voir avec le capitalisme⁵⁸.

Les changements intervenus dans toutes les sphères d'activité, la révision des modalités de gestion des affaires publiques, la non satisfaction, partielle ou totale, de certains besoins par l'Etat ou le marché, la segmentation des besoins collectifs... ont conduit à l'apparition d'un nouveau phénomène économique : l'entrepreneuriat socio-économique⁵⁹. Celui-ci s'insère dans l'économie concurrentielle tout en s'appuyant sur des financements publics⁶⁰. Ni privé, ni public, il est très diffus et peut prendre des formes variées, comme celles d'une entreprise sociale, d'une

organisation à but non lucratif, d'une association, ou d'une mutualité financière... Son essor socio-économique a amené une nouvelle figure d'entrepreneur, « l'entrepreneur-social »⁶¹. En Europe, plusieurs pays manifestent un intérêt croissant pour le secteur à but non lucratif. Si l'entrepreneur peut être considéré comme celui ou celle qui prend des risques, associe des ressources de manière cohérente et efficiente, innove en créant des nouveaux services, produits ou procédés, une de ses figures, « l'entrepreneur social, semble déployer les mêmes compétences, à l'exception de la faculté de distribuer des bénéfices monétaires »⁶².

Plutôt que d'invoquer les défaillances de l'Etat ou du marché pour justifier son existence, certains auteurs mettent en exergue une démarche entrepreneuriale pour anticiper la satisfaction de certaines demandes qui ne pouvaient trouver des financements immédiats, ni du côté des autorités publiques ni du côté du marché, car elles paraissaient parfois difficilement solvables. La démarche de l'entrepreneur social n'est pas très différente de l'entrepreneur au sens habituel du terme. Le point de départ, le déclencheur de l'initiative, est la constatation d'un besoin collectif, qui concerne un groupe social ou professionnel, une communauté ethnique ou encore un territoire. L'action de l'entrepreneur social s'exerce, cependant, au profit de l'intérêt général. L'entrepreneur-social est loin de s'essouffler. Les problèmes sociaux et humanitaires actuels poussent les organisations à but non lucratif au développement et à l'innovation, et nombre d'entre elles montrent au quotidien qu'il est possible de mettre à disposition des biens et des services qui répondent à des besoins nouveaux tout en maintenant une certaine forme de compétitivité.

L'autre figure d'entrepreneur, que nous voudrions aborder ici, est la résultante du développement du réseau des réseaux, Internet, et de l'explosion des nouvelles technologies de l'information et de la communication. L'« entrepreneur-virtuel », nous avons choisi de le dénommer ainsi, preneur de risque et créatif, dans un « cyber-

54. Cité in : Sandberg, W.-R. (1992), « Strategic Management's potential. Contributions to a theory of entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, p. 81.

55. Schumpeter, J. (1935), op. cit., p. 110, 125-126, 136.

56. OCDE (1998), *Stimuler l'esprit d'entreprise*, p. 129.

57. Weber, M. (1964), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Plon, Paris, p. 62. Selon Filion (1997), op. cit., p. 135, Weber, M. est l'un des premiers « behavioristes » qui a identifié le système de valeurs comme fondamental pour expliquer le comportement des entrepreneurs. Voir aussi sur cette question, Gibert, E. (1980), *Les mobiles de l'entrepreneur*, Thèse pour le doctorat d'Etat ès Sciences de Gestion, Université de Rouen, p. 411-511.

58. *Ibid.*, p. 14.

59. Depuis une vingtaine d'années, le secteur à but non lucratif suscite un intérêt grandissant de la part des économistes, sociologues et juristes, mais n'a pas donné lieu à de nombreuses recherches dans le domaine des sciences de gestion, notamment dans la théorie des organisations.

60. En 1997, il existait en France entre 700 000 et 800 000 associations dont le budget global est estimé à 230 milliards de francs, (35 milliards d'euros) dont 129 milliards (19 milliards d'euros) de subventions publiques). On estime à 570 000 équivalent emplois à temps plein. Voir Notes bleues (1998), Ministère des Finances, n° 146.

61. OCDE (1998), op. cit., p. 130.

62. *Ibid.*, p. 130.

monde » très mouvant, se moule dans la vision de J. Schumpeter, car il nous semble, à la fois, innovateur et « la tête de son bureau ». L'aptitude à diriger et à organiser, chère à J. B Say, s'exprime différemment, dans un contexte où la localisation de l'entrepreneur est, très souvent, son domicile, l'ordinateur son unique outil de travail et sa personne son unique employé qui se meut dans une toile et des réseaux aux ramifications planétaires⁶³. Une des innovations majeures des années 1990 est la diffusion très large des technologies de numérisation (Lahti, A. 2000). L'économie numérique et la génération actuelle des technologies de l'information et des télécommunications ont entraîné des changements profonds dans des industries telles que la téléphonie, la télévision, la publicité, les jeux, la presse, l'édition, pour n'en citer que quelques-uns. Dans les pays du Nord de l'Europe, les téléphones portables numériques ont créé, en quelques années, une industrie totalement nouvelle qui s'est développée avec une rapidité surprenante. Pour reprendre l'expression de Lahti, A. « Virtuality and cyberspace » apparaissent bel et bien « as a new competitive arena » (Lahti, A. 2000, p. 69). Les changements sont d'autant plus importants que les technologies du numérique ont contribué à modifier les frontières de certaines industries et entraînent des reconfigurations nouvelles. Il suffit de prendre pour exemple, le processus de convergence des industries de l'informatique, des télécommunications et de la télévision. Une nouvelle figure d'entrepreneur ne pouvait qu'apparaître et se développer dans ce « cyber-monde ».

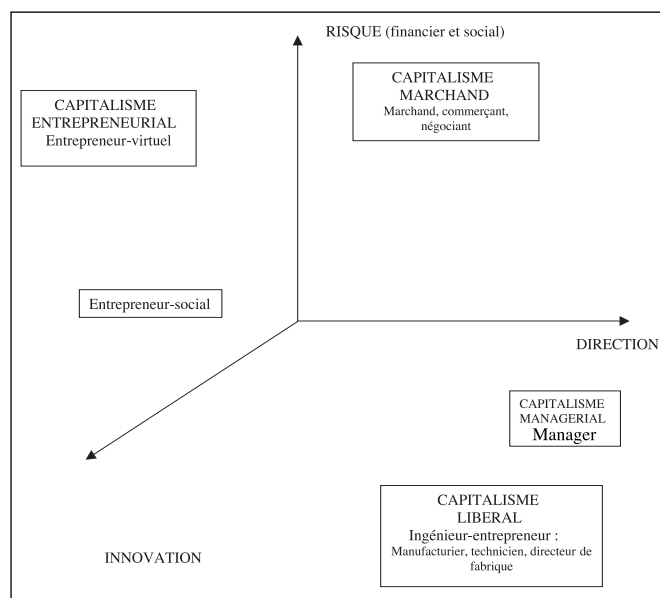
2.3 L'entrepreneur aux multiples visages

Le long chemin de l'entrepreneur est un parcours dans lequel il est possible de repérer des temps forts, des changements dans la nature de l'activité et dans l'éventail des caractéristiques propres au personnage. Notre voyage fait ressortir, quelle que soit la figure qu'épouse l'entrepreneur, trois traits majeurs : le risque, la direction (au sens large) et l'innovation. Ainsi, dans une première approche, pouvons-nous présenter quelques figures de l'entrepreneur qui ont marqué des étapes importantes dans l'évolution de l'histoire du capitalisme. Mais il nous apparaît également important de montrer que les différents visages de l'entrepreneur viennent de contingences spatiales et pas seulement temporelles.

A. Une approche dans le temps

Pour présenter les figures de l'entrepreneur qui, de notre point de vue, ont marqué des étapes majeures dans l'histoire du capitalisme, nous avons choisi de nous appuyer sur les trois dimensions, le risque, la direction et l'innovation, qui nous semblent les plus structurantes.

Le schéma que nous proposons constitue une grille de lecture destinée à faciliter l'étude et la compréhension du phénomène. Il



Les principales figures d'entrepreneur dominantes selon les évolutions socio-économiques

convient d'en prendre connaissance de la même façon qu'on s'engage dans un itinéraire avec de possibles allers-retours et imprégné du fait que plusieurs figures peuvent, tout à fait, cohabiter à l'intérieur d'une même époque, avec, et cela n'est pas contradictoire, la présence d'une figure dominante pour chaque grande mutation.

Aux XVII^e et XVIII^e siècles, les marchands et les commerçants qui assument le risque dans l'échange des produits et de la monnaie sont les principales figures qui ont dominé l'activité économique. L'ingénieur-entrepreneur, innovateur et dirigeant, a accompagné la révolution industrielle. Le manager (qui peut être un groupe d'hommes) est l'agent de direction qui a symbolisé l'organisation du capitalisme managérial jusqu'au milieu de la décennie 1970. L'innovation, la prise de risque et la création d'entreprise réapparaissent ensuite et correspondent à des besoins exprimés par la société. Le capitalisme entrepreneurial est alors schématisé par l'entrepreneur-virtuel et l'entrepreneur-social qui sont deux figures parmi d'autres, répondant à des marchés de plus en plus segmentés et mouvants. Vesper (1980) montre bien, d'ailleurs, la grande diversité des figures de l'entrepreneur en proposant 11 portraits différents.

63. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication transforment de fond en comble les comportements des producteurs et des consommateurs ainsi que les structurations des marchés, notamment en termes de coûts de transaction. A ce sujet, voir Joffre, P. (1998), « Innovations et réduction des coûts de transaction : vers des réseaux marchands », in : Wickham, S., Joffre, P. (sous la direction de), *Le marché demain*, Editions EMS, pp. 23-43. L. Boyer, à juste titre, pousse le raisonnement plus en profondeur. En effet, dit-il, « Les outils de production et de consommation sont, suivant le cas, la propriété de l'entrepreneur ou celle du consommateur. C'est le cas par exemple de l'ordinateur portable, du téléphone mobile, de la voiture, de la documentation, de la formation... ». Boyer, L. (1998), op. cit., p. 78.

A cette première approche qui nous montre l'évolution des figures de l'entrepreneur dans le temps, au gré de l'apparition de différentes lignes de force induites par des logiques marchande, industrielle ou managériale, nous voudrions en développer une seconde qui contribue à fragmenter l'image de l'entrepreneur dans l'espace.

B. Une approche dans l'espace

Des contingences environnementales agissent, incontestablement, sur les figures et les formes de l'entrepreneur. Nous souhaitons simplement développer deux niveaux de lecture issus de travaux récents.

Le premier montre que les besoins en entrepreneurs et en comportements entrepreneuriaux peuvent être très faibles ou très élevés en fonction du type d'environnement (industrie, marché, segment de marché) considéré. Lahti, A. (2000) propose un modèle à deux dimensions : le degré d'incertitude résultant de l'agrégation de variables telles que l'organisation du marché, les comportements des consommateurs, le stade d'évolution des technologies, le type de contrat et le degré de complexité apprécié à travers la complexité des produits, la segmentation du marché, les sources d'approvisionnement et le rythme d'évolution technologique. La matrice résultante offre quatre types d'environnement aux exigences entrepreneuriales très contrastées. Les besoins les plus élevés correspondent à l'état de l'environnement dans lequel les degrés de complexité et d'incertitude sont particulièrement intenses. Dans cette situation, pour reprendre la terminologie de J. Schumpeter, se trouvent un large éventail d'innovations et d'importantes sources de profit.

Le second niveau de lecture, montre que l'entrepreneur décrit par Fillion L.-J. (1997), dans sa synthèse de la littérature, a beaucoup de difficultés à voyager et à s'insérer dans des contextes géographiques différents. Torres O. (2001) propose, dans ces conditions, quatre figures d'entrepreneur qui intègrent davantage les spécificités culturelles et géographiques. « L'entrepreneur libéral » s'appuie sur des valeurs comme l'autonomie, l'innovation, l'initiative ou la créativité et s'exprime principalement en Amérique du Nord. A l'opposé, « l'entrepreneur informel » s'inscrit dans une forme plus collective d'entrepreneuriat. Il ancre sa démarche dans un tissu dense de relations familiales, amicales et économiques. « L'entrepreneur informel » prend des risques modérés, est persévérant et débrouillard et enfin, affiche une grande tolérance à l'ambiguïté. L'archétype de « l'entrepreneur informel » est probablement l'entrepreneur africain et, pour le localiser, on pourrait simplement évoquer qu'il opère dans des lieux et milieux où l'union est une condition essentielle de survie. « L'entrepreneur corporatiste » se situe entre les deux formes précédentes. Il fonde son action sur des valeurs, telles que la pérennité, l'indépendance, le besoin d'estime de soi et l'implication à long terme. « L'entrepreneur corporatiste » s'insère facilement dans son environnement local et recherche des positions de

notable à travers des prises de responsabilité dans des associations professionnelles et dans des organismes consulaires. Même si ce portrait n'est pas sans faire écho avec des représentations concernant de nombreux entrepreneurs français, il est évident que le territoire de « l'entrepreneur corporatiste » dépasse largement le cadre de la France et s'étend dans toute l'Europe. Pour terminer ce tour du monde des entrepreneurs, Torres, O. décrit une dernière figure, « l'entrepreneur en réseau ». Pour illustrer ce type d'entrepreneur, on pourrait prendre l'exemple de l'entrepreneur japonais qui opère en tant que sous-traitant et appartient à un réseau d'entreprises du même type. Dans ce contexte, le système de relations est déterminant, des notions comme la délégation, la flexibilité, la confiance et l'écoute des autres apparaissent essentielles.

Conclusion

« Sans une théorie de l'entrepreneur, il est impossible de fournir un compte rendu complet des retards qui gouvernent la dynamique du cycle des affaires »⁶⁴. L'interrogation sur le contenu du concept est légitime et constitue un préalable indispensable. Etudier l'entrepreneur implique qu'il est nécessaire de prêter attention à ses comportements et à ses activités qui s'expriment dans une logique de rétro-action induite par la dynamique et les métamorphoses des systèmes sociaux et économiques dans lesquels il opère.

Le contenu du concept d'entrepreneur, les qualités et les aptitudes de l'acteur se sont donc déplacés avec l'évolution de l'activité économique et les transformations sociales. Ainsi, il a conduit les économistes et les autres spécialistes du domaine dans des voies de recherche et des conceptions très différentes les unes des autres. Le renouvellement du concept s'est étroitement combiné, au fil du temps, avec les impératifs du commerce, de la production, de la direction, et plus récemment, avec la démocratisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Nous serions tentés de dire qu'à chaque stade de développement du capitalisme correspond un type particulier d'entrepreneur.

L'innovation ne peut se réaliser que si elle émane d'un entrepreneur qui prend des risques et qui organise son développement, bref, qui « entreprend » et bouleverse le cours des choses et l'ordre établi. L'entrepreneur, c'est l'essence ou le cœur même de l'entrepreneuriat. C'est celui qui innove en fonction des opportunités qui se présentent, mais aussi qui organise les ressources pour produire et commercialiser des produits et services, tout en privilégiant son propre intérêt.

Il n'y a pas de définition ultime de l'entrepreneur, et il ne peut aujourd'hui y en avoir dans la mesure où il s'agit d'un concept en perpétuel mouvement⁶⁵. Le contenu théorique de la notion d'entrepreneur a subi une longue transformation progressive

64. Casson, M. op. cit, 1991, p. 12.

dont on peut penser qu'elle n'est pas parvenue à son terme. Qu'il soit simplement permis ici de souligner combien il importe que l'entrepreneur soit conceptualisé à partir des faits et de la pratique, et saisi dans son environnement et son contexte.

L'enseignement principal que l'on peut retirer de ce parcours est de reconnaître avec Keynes, J.-M.⁶⁶, dans son ouvrage « Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie », que c'est notre besoin inné d'activité qui constitue le véritable moteur des affaires. Notre intelligence calcule, chaque fois qu'elle le peut, les solutions optimales, mais elle se trouve souvent désarmée devant le caprice, le sentiment ou la chance.

Si l'entrepreneur n'a pas disparu au profit de l'organisation, c'est parce qu'il est le vecteur du changement et de la croissance ; son action peut contribuer à endiguer le chômage, à répondre à une demande appropriée et émergente des ménages qui délocalisent vers le secteur marchand des activités de production de la cellule familiale (services de proximité, services aux ménages⁶⁷...), à apporter au système productif une marge de flexibilité, à accélérer l'élaboration, la diffusion et la mise en œuvre d'idées novatrices. De ce fait, il permet non seulement une utilisation rationnelle des ressources, mais aussi un élargissement du champ de l'activité économique. Les changements sociaux et économiques conditionnent l'entrepreneur, mais aussi, en retour, par sa créativité et son innovation, il crée et développe de l'activité économique.

Le développement industriel a débouché sur une crise d'adaptation, mais celle-ci offre probablement une occasion unique de revivifier l'esprit d'entreprendre. Des temps nouveaux s'ouvrent à l'entrepreneuriat avec le raccourcissement des cycles de vie des produits et la prédominance de seuils d'investissement de plus en plus faibles. Le développement des techniques telles que l'informatique, l'électronique, la biogénétique, la biotechnologie et l'aérospatiale offre un bon terrain d'application au capitalisme entrepreneurial. De plus, bien souvent, la production de services ne demande pas un gros investissement matériel ; il est envisageable de démarrer une activité de services avec des moyens limités, tels qu'un ordinateur et un téléphone.

La décennie 1980 restera celle du renouveau de l'entrepreneur. Celui-ci a été progressivement remis au cœur des préoccupations collectives. Par voie de conséquence, la recherche académique s'est emparée de l'acteur et du phénomène entrepreneurial. L'entrepreneur est, aujourd'hui, l'objet d'un ensemble d'interrogations majeures de la part des théoriciens de différentes disciplines, comme celles, notamment, de l'économie et de la gestion. Il retient l'attention des chercheurs et devient un objet d'étude et d'analyse de plus en plus convoité.

Nous avons avancé l'hypothèse que le concept d'entrepreneur doit être approché en fonction des mutations socio-économiques et dans des contingences spatio-temporelles. Nous avons montré que l'entrepreneur est un acteur aux multiples visages et qu'il est possible, vraisemblablement, de pousser encore plus loin le processus de fragmentation. Dans ces conditions, comment faire entrer toute cette diversité dans une théorie générale ? Des

paradigmes semblent émerger, poussés par deux courants de la recherche anglo-saxonne, organisés, pour le premier autour de la conception de Gartner, J.-B. (1988, 1993, 2001) et pour le second autour de celle de Shane, S. et Venkataraman, S. (2000). L'un voit dans l'entrepreneur celui qui crée une organisation nouvelle, l'autre, celui qui découvre et exploite des opportunités de création de nouveaux produits et services. Une troisième voie est possible, celle de la modélisation, évoquée par Bruyat, C. (1993, 1994, 2001) combinant universalité et contingence et susceptible de permettre un accroissement des connaissances sur les situations et les formes d'entrepreneuriat. Pour prolonger notre idée de recherche, nous pensons emprunter cette dernière voie et nous intéresser à l'étude des processus⁶⁸ car ils permettent de saisir les comportements des entrepreneurs, dans l'exercice de leur activité et dans leur environnement socio-économique. D'ailleurs, plusieurs auteurs (Bygrave, W.-D. et Hofer, C.-W. 1991 ; Chell, E. 1985 ; Gartner, W.-B. 1988 ; Ray, D.-M. 1993 ; Sexton, D.-L. 1987 ; Stevenson, H.-H. et Jarillo, J.-C. 1990) critiquent les courants qui approchent le phénomène uniquement sous l'angle descriptif.

On comprend bien que l'entrepreneur ait occupé les esprits depuis presque deux siècles et demi. Aujourd'hui encore, il est toujours le créateur, l'aventurier des temps modernes. Il continuera certainement, et pendant longtemps, à susciter curiosité, envie et admiration.

Bibliographie

Albert, P., Fayolle, A., Marion, S. (1994), « L'évolution des systèmes d'appui à la création d'entreprise », *Revue Française de Gestion*, n° 101, p. 100-112.

Boutillier, S., Uzunidis, D. (1999), *La légende de l'entrepreneur. Le capital social, ou comment vient l'esprit d'entreprise*, Editions La Découverte et Syros, Paris.

Boutillier, S., Uzunidis, D. (1995), *L'entrepreneur : une analyse socio-écono-*

65. « All researchers recognize the importance of definitions, but we entrepreneurship scholars have been embroiled in a never-ending debate over the definition of an entrepreneur. », Bygrave, W., Hoffer, C.-W. (1991), « Theorizing about entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, winter ; p. 13. « We see, in general, a lack of preciseness starting at the very root of the paradigm (entrepreneurial), the definition of an entrepreneur. », Bygrave, W.-D. (1989), « The Entrepreneurship Paradigm (I): A Philosophical Look at Its Research Methodologies », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 14, n° 1, p. 14.

66. Outre le fait qu'il raisonne au niveau macro-économique, il est proche des classiques car il ne semble pas accorder de l'importance à l'entrepreneur en tant que tel.

67. Bien que les statistiques de l'INSEE montre un recul des créations d'entreprises pour la période 1995-1998, les services aux entreprises et aux ménages sont, par contre, des créations en nette progression. Fouquet, C. (1999), « Les créations d'entreprises ont reculé en 98, pour la quatrième année consécutive », *Les Echos*, mercredi 27 janvier, p. 4. L'économie française a créé, en 1999, 348 800 emplois dans le secteur concurrentiel, record inégalé depuis trente ans. Plus précisément, l'emploi a été tiré par le dynamisme indéfectible du secteur tertiaire qui a vu ses effectifs progresser de 3,7 %, soit 318 400 emplois. Fouteau, C. (2000), « Créations d'emploi : nouveau record en 1999 », *Les Echos*, vendredi 18 et samedi 19 février, p. 4.

68. Voir à ce sujet la thèse de Bruyat qui retrace les différentes approches de l'entrepreneuriat et propose son propre modèle qu'il inscrit dans une dimension processuelle. Bruyat, C. (1993), *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble II), ESA.

mique, Editions Economica, Paris.

Boyer, L. (1998), « Les nouveaux marchands », in: S. Wickham, P. Joffre (sous la direction de), *Le marché demain*, Editions EMS, p. 69-76.

Bruyat, C. (1993), *Création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation*, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble II), ESA.

Bruyat, C. (1994), « Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat », *Revue Française de Gestion*, n° 101, p. 113-125.

Bruyat, C., Julien, P.-A., P.A. (2001), « Defining the field of research in entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol.16, n° 2, p. 165-180.

Burnham, J. (1969), *L'ère des organisateurs*, Calmin-Lévy, Paris.

Bygrave, W.-D. (1989), The Entrepreneurship Paradigm (I): A Philosophical Look at Its Research Methodologies, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 14, n° 1, p. 7-26.

Bygrave, W.-D., Hofer, C.-W. (1991), « Theorizing about entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, winter, p. 13-22.

Casson, M. (1991), *L'entrepreneur*, Editions Economica, Paris.

Cantillon, R. (1997), *Essai sur la nature du commerce en général*, Réédition I.N.E.D., Paris.

Caye, C. (1994), « Esprit d'entreprise: culture et sociétés », *Objectif PME*, décembre, n° 24, p. 8-9.

Chell, E. (1985), « The entrepreneurial personality: a few ghosts laid to rest? », *International Small Business Journal*, vol. 3, n° 3, p. 43-54.

Coriat, B., Weinstein, O. (1998), *les nouvelles théories de l'entreprise*, Edition le Livre de Poche, Paris.

Drucker, P. (1985), *Les entrepreneurs*, Editions Lattés.

Duffy, P.-B., Stevenson, H.-H. (1984), « Entrepreneurship and self employment », In *frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson college (USA), p. 461-477.

Faujas, A. (1996), « L'esprit d'entreprise vient aux Français », *Le Monde*, 10 septembre, p. 18.

Fayolle, A. (1996), *Contribution à l'étude des comportements entrepreneuriaux des ingénieurs français*, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université Jean Moulin (Lyon III), p. 84-110.

Filion, L.-J. (1997), « Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances », *Revue Internationale P.M.E.*, vol. 10, n° 2, p. 129-172.

Fouquet, G. (1999), « Les créations d'entreprises ont reculé en 98, pour la quatrième année consécutive », *Les Echos*, mercredi 27 janvier, p. 4.

Fouteau, C. (2000), « Créations d'emploi: nouveau record en 1999 », *Les Echos*, vendredi 18 et samedi 19 février, p. 4.

Galbraith, J.-K. (1969), *Le nouvel état industriel*, Gallimard, Paris.

Gartner, W.-B. (1990), « What are we talking about when we talk about entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, janvier, vol. 5, p. 15-28.

Gartner, W.-B. (1988), « Who is an entrepreneur? Is the wrong question, *American Journal of Small Business*, Spring, p. 11-32

Gartner, W.B. (1993), « Words lead to deeds: towards an organizational emergence vocabulary », *Journal of Business Venturing*, vol.8, n° 3, p. 231-239.

Gartner, W.B. (2001), « Is there an elephant in entrepreneurship? Blind assumptions in theory development », *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol.25, n° 4, p. 27-40.

Gilder, G. (1985), *L'esprit d'entreprise*, Edition Fayard, Paris.

Gibert, E. (1980), *Les mobiles de l'entrepreneur*, Thèse pour le doctorat d'Etat ès Sciences de Gestion, Université de Rouen.

Hayek, F.-A. (1993), *La présomption fatale*, PUF, Paris.

Joffre, P. (1998), « Innovations et réduction des coûts de transaction: vers des réseaux marchands », in: Wickham, S., Joffre, P. (sous la direction de), *Le marché demain*, Editions EMS, p. 23-43.

Julien, P.-A., Marchesnay, M. (1996), *L'entrepreneuriat*, Edition Economica, Paris.

Julien, P.-A. (1992), « The entrepreneur and economic theory », *International Small Business Journal*, vol. 4, n° 3.

Kaelble, H. (1979), « L'évolution du recrutement du patronat en Allemagne

comparée à celles des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne depuis la révolution industrielle », in: LEVY-Leboyer, M. (sous la direction de), *Le patronat de la seconde industrialisation*, Les Editions Ouvrières, Paris, p. 15-36.

Keynes, J.-M. (1996), *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Edition Française, Payot, Paris.

Kirzner, I.-M. (1976), *The economic point of view: an essay in the history economic thought*, Sheed and Ward, Inc, Subsidiary of Universal Press Syndicate, Kansas City.

Knight, F.-H. (1985), *Risk, Uncertainty and Profit*, Chicago, University of Chicago Press.

Kocka, J. (1979), « Les entrepreneurs salariés dans l'industrie allemande à la fin du XIX^{ème} et au début XX^e siècle », in: Levy-Leboyer, M. (sous la direction de), *Le patronat de la seconde industrialisation*, Les Editions Ouvrières, Paris, p. 85-100.

Krief, B. (1976), *La liberté d'entreprendre*, Robert Laffont, Paris.

Lahti, A. (2000), « Creative entrepreneurship and new economy. The challenge of the Nordic IT cluster », working paper W-248, Helsinki School of Economics and Business Administration, 120p.

Landier, H. (1996), « Le retour des entrepreneurs », *Management et Conjoncture Sociale*, 22 juillet, n° 489, p 3-17.

Laurent, P. (1989), « L'entrepreneur dans la pensée économique », *Revue Internationale PME*, vol. 2, n° 1, p. 57-70.

Leibenstein, H. (1968), « Entrepreneurship and development », *American Economic Review*, mai, vol. 58, n° 2, p. 72-83.

Levy-Leboyer, M. (1979), « Le patronat français, 1912-1973 », in: Levy-Leboyer, M. (sous la direction de), *Le patronat de la seconde industrialisation*, Les Editions Ouvrières, Paris, p. 137-188.

Marshall, A. (1971), *Principes d'économie politique*, Tome I, Gordon et Breach, Paris.

OCDE, (1998), *Stimuler l'esprit d'entreprise*, Edition OCDE, Paris.

Ray, D.-M. (1993), « Understanding the entrepreneur: entrepreneurial attributes, experience and skills », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 5, p. 345-357.

Sandberg, W.-R. (1992), « Strategic Management's potential. Contributions to a theory of entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, p. 73-90.

Say, J.-B. (1972), *Traité d'économie politique*, Editions Calmann Lévy, Paris.

Shane, S., Venkataraman, S. (2000), « The promise of entrepreneurship as a field of research », *Academy of Management Review*, vol.25, n° 1, p. 217-226.

Schumpeter, J. (1979), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot, Paris.

Schumpeter, J. (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Edition Dalloz, Paris.

Sexton, D.-L. (1987), « Advancing small business research: utilizing research from other areas », *American Journal of Small Business*, 11, p. 25-30.

Smith, A. (1991), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Edition Flammarion, Paris.

Stevenson, H.-H., Jarillo, J.-C. (1990), « A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management », *Strategic Management Journal*, vol. 11, p. 17-27.

Thépot, A. (1979), « Les ingénieurs du Corps des Mines », in: Levy-Leboyer, M. (sous la direction de), *Le patronat de la seconde industrialisation*, Les Editions Ouvrières, Paris, p. 237-246.

Torres, O. (2001), « Les divers types d'entrepreneuriat et de PME dans le monde », *Management International*, vol.6, n° 1, p. 1-15.

Torstendahl, R. (1979), « Les chefs d'entreprise en Suède de 1850 à 1950: sélection et milieu social », in: Levy-Leboyer, M. (sous la direction de), *Le patronat de la seconde industrialisation*, Les Editions Ouvrières, Paris, p. 37-50.

Verin, H. (1982), *Entrepreneurs, entreprises: histoire d'une idée*, PUF, Paris.

Walras, L. (1976), *Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, L.G.D.J., Paris.

Weber, M. (1964), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Plon, Paris.