



L'utilité marginale de l'entrepreneur

Sophie Boutillier

DANS **INNOVATIONS** 2001/1 n^o 13 , PAGES 17 À 42
ÉDITIONS **DE BOECK SUPÉRIEUR**

ISSN 1267-4982

DOI 10.3917/inno.013.0017

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://shs.cairn.info/revue-innovations-2001-1-page-17?lang=fr>



Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Supérieur.

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur [cairn.info/copyright](https://shs.cairn.info/copyright).

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.



L'utilité marginale de l'entrepreneur

Sophie BOUTILLIER
Dimitri UZUNIDIS

Lab.RII, Université du Littoral Côte d'Opale

La théorie économique s'est acharnée depuis le XVIIIème à prouver l'existence de l'entrepreneur afin de montrer qu'il n'est pas un mirage du capitalisme. Certes, pas de capitalisme sans entrepreneurs, mais la réciproque est également vraie. De nombreux auteurs dissertent sur le sujet, et la réussite économique est aujourd'hui encore attribuée à l'esprit d'entreprise, qu'au demeurant on ne parvient jamais à définir clairement. "La psychologie des peuples, déclare D. Landes¹, compte plus que les ressources matérielles, les jeux du pouvoir ou les aides extérieures. Les analyses de Max Weber sur l'essor du capitalisme protestant me paraissent toujours d'actualité". Mais si l'entrepreneur est indispensable au fonctionnement du capitalisme, l'étude de l'économie capitaliste d'aujourd'hui tend à montrer que l'utilité de l'entrepreneur est une utilité "à la marge" selon la formule néoclassique consacrée.

En d'autres termes, l'entrepreneur (qu'il soit cadre dirigeant ou indépendant) intervient lorsque les opportunités de profit se présentent lesquelles sont générées par les mouvements de l'économie (croissance et crise) nourris par la marchandisation continue des besoins humains. Les besoins humains sont étonnement simples dans leur formulation : se nourrir, se loger, apprendre, être en bonne santé, se déplacer, se divertir, mais pour les satisfaire des produits sont sans cesse inventés et donc de nouveaux marchés et de nouvelles entreprises sont ainsi créés. L'entrepreneur ne crée pas *ex nihilo*, mais en tirant profit de circonstances particulières où

¹ Voir à titre d'exemple l'interview de David Landes dans *Les Échos* du 24/2/2000 ou encore son dernier ouvrage, *Richesse et pauvreté des nations*, Albin Michel, 1999.

entrent en jeu à la fois l'état du marché, des technologies, le niveau d'éducation, les rapports de forces entre les entreprises, des rapports personnels, etc. C'est sans doute, défini d'une autre façon ce que I. Kirzner appelait la vigilance ou J.-B. Say, la capacité de jugement de l'entrepreneur. L'entrepreneur est sensible à son environnement, au monde qui l'entoure et c'est ainsi qu'il en exploite les ressources tant technologiques, matérielles, financières, humaines qu'institutionnelles. Mais sa tâche se limite à révéler ce qui existe déjà. Peu importe le personnage. Si ce n'avait pas été Carnegie, Ford, Renault ou Gates, les industries sidérurgique, automobile ou informatique auraient de toute façon existé.

Notre démonstration, sur l'utilité marginale, mais aussi sur la marginalité utile (en termes de dynamique du système) de l'entrepreneur, tiendra en deux points. Le premier vise à montrer dans ses grandes lignes le cheminement théorique des économistes qui depuis le XVIIIème siècle se sont intéressés à l'entrepreneur et à l'entreprise. Le diptyque entrepreneur/entreprise a connu de nombreux déboires en particulier avec les débuts du capitalisme managérial (séparation entre la propriété et la gestion du capital). Mais au-delà de ces interrogations multiples une idée fondamentale ressort : alors que l'on s'intéresse à l'entrepreneur au début des années 1980 et qu'on le déclare à la fois créateur d'emplois et de richesses, de l'autre côté le retour au premier plan des grandes entreprises – via la multiplication depuis ces quinze dernières années des opérations de concentration industrielle et financière – lui fait de l'ombre.

Si l'entrepreneur peut être défini comme l'agent économique qui profite des opportunités offertes par le marché au sens large du terme, l'espace économique dans lequel il se trouve est de plus en plus étroit, encadré par les grandes entreprises (dirigées par une direction collégiale) qui poursuivent leurs propres objectifs de développement et l'État qui par une politique économique appropriée cherche à favoriser les créations d'emplois en particulier en stimulant la création d'entreprise et en entretenant le processus depuis longtemps engagé de marchandisation des besoins humains¹. C'est ce que nous allons tenter de montrer dans la seconde partie.

¹ Ce processus a pris depuis une vingtaine d'années une dimension nouvelle marquée par le développement des services de proximité, qui correspondent à l'extension des rapports marchands dans la sphère familiale.

L'ENTREPRENEUR OU LA BONNE CONSCIENCE D'UNE ÉCONOMIE D'ENTREPRISES

De l'entrepreneur à l'entreprise

Les économistes ne se sont intéressés qu'assez tardivement à l'entreprise et à l'entrepreneur pour focaliser leurs efforts sur le mouvement d'ensemble de l'économie. Cette tendance est particulièrement marquée au début du XIX^{ème} siècle, et même avant avec le fameux *Tableau économique* de F. Quesnay. Les acteurs et les structures sont dissous dans de grandes catégories. Il en va de même à la fin du XVIII^{ème} siècle avec A. Smith dont l'objet d'analyse est le marché, hormis quelques considérations presque marginales, par rapport à son œuvre, sur d'une part la division du travail dans l'entreprise et sur ses impacts sur la productivité du travail, d'autre part sur la séparation entre propriété et contrôle dans les sociétés par actions. A ses yeux, les sociétés par actions sont beaucoup moins performantes que les sociétés personnelles, puisque (par définition) la gestion n'est pas assurée par le propriétaire de l'entreprise. Cette idée est largement répandue – et pas seulement chez les économistes – rappelons-nous la fable de Jean de La Fontaine (largement inspirée d'Ésope), *L'œil du maître*, qui dit en substance que le contrôle du maître est irremplaçable pour assurer le bon fonctionnement d'une affaire, qu'il s'agisse d'une ferme ou d'une... entreprise industrielle. Au milieu du XX^{ème} siècle, J. Schumpeter ne dira pas autre chose lorsqu'il écrira que l'entrepreneur est prêt à mourir, s'il le faut, pour son entreprise. Ce qui n'est pas le cas de l'actionnaire qui raisonne en termes de paquet d'actions et de plus-values boursières. Mais, sans doute le mythe de la petite entreprise, de la petite propriété, sans cesse ravivé, tire-t-il son origine de ces présupposés profondément ancrés dans l'imaginaire collectif. Et, par ailleurs qui n'a pas rêvé de faire un jour... fortune ?

Les économistes n'ont donc été amenés à s'intéresser à l'entreprise par le biais de son principal représentant – l'entrepreneur – qu'à partir du XIX^{ème} siècle avec la célèbre analyse de J.-B. Say mettant en évidence l'existence du métier de l'entrepreneur. Certes, il y eut au début du XVIII^{ème} siècle, R. Cantillon qui fit de l'entrepreneur le personnage clé de l'économie, un individu "à gages incertains". J.-B. Say focalise son attention sur l'entrepreneur, sorte d'inter-

médiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie. Tout en concentrant son attention sur la dynamique du capitalisme, K. Marx prête quelques attentions à l'entreprise, mais peu à l'entrepreneur. D'abord, dans la continuité d'A. Smith, il s'intéresse aux effets de la division du travail, en développant ce qu'il appelle le concept de l'ouvrier (ou du travailleur) collectif, mais aussi à la société par actions, conséquence d'un phénomène alors marginal, celui du capitalisme managérial. Mais il accorde peu d'attention à l'entrepreneur puisque celui-ci est pris dans le mouvement du capitalisme.

1. L'imperfection fait l'entrepreneur

A la fin du XIX^{ème} siècle, le courant néo-classique apparaît avec Léon Walras pour qui l'économie peut être réduite à un système d'équations et qu'il convient d'étudier les phénomènes économiques comme s'il s'agissait de choses extérieures aux individus qui donnent vie aux activités de production d'une part et de consommation d'autre part. Dans ces conditions, l'entreprise (et l'entrepreneur, l'une et l'autre se confondent) se trouve réduite à une fonction de production. La représentation de l'entreprise est extrêmement simplifiée, elle est réduite à une combinaison de capital et de travail, sans que ne soit prise en compte l'organisation effective de la production, alors que près d'un siècle plus tôt, A. Smith y avait accordé tellement d'attention ! A l'équilibre, situation idyllique du modèle néo-classique, lorsque l'offre et la demande s'égalisent, l'entreprise n'existe plus. Il ne reste qu'un point d'équilibre.

Mais, la fin du XIX^{ème} siècle est marquée (en particulier aux États-Unis) par une vague de concentration très importante des entreprises (qui prennent des dimensions de plus en plus importantes), à tel point d'engendrer des réactions très vives de la part des petits entrepreneurs, donnant naissance sur le terrain juridique aux lois anti-trust.

Aussi à partir du début du XX^{ème} siècle, des voix discordantes (mais toujours fidèles à la théorie libérale) se font-elles entendre. Citons par exemple Ch. Pigou qui, avec le concept des externalités, montre que les décisions prises par les agents économiques ont des conséquences négatives (externalités négatives) ou positives (externalités positives) sur le calcul économique d'autres agents économiques. Dans ces conditions, le calcul économique ne se réduit pas aux données qui sont en possession des agents, puisque des

facteurs environnementaux (venant du marché) peuvent interférer et avoir un impact (négatif ou positif) sur le revenu des agents économiques. Ce qui a conduit un peu plus tard F. von Hayek à énoncer la théorie de l'ignorance, selon laquelle les agents économiques prennent leurs décisions dans le flou, dans le brouillard, sans avoir une connaissance précise de la situation du marché. Par ailleurs Hayek souligne fort justement que le postulat de l'équilibre (néo-classique) équivaut à supposer une parfaite transparence des marchés, en d'autres termes aucune information complémentaire n'est nécessaire pour modifier les décisions des agents économiques. Ce qui revient à exclure les entrepreneurs de la théorie néo-classique. Cette idée sera reprise par I. Kirzner puisqu'il considère que l'existence de l'entrepreneur se justifie dans un contexte de déséquilibre (et non d'équilibre). Si un "mauvais prix" (du point de vue des lois de l'équilibre néo-classique) s'instaure sur le marché, une opportunité de profit est créée. La qualité fondamentale de l'entrepreneur est donc d'être vigilant à l'égard du déséquilibre dont il tire profit. Le déséquilibre peut être synonyme de croissance et de prospérité, mais aussi de crise.

Pour expliquer cette qualité particulière propre à certains individus d'exception, Kirzner ne s'en remet plus pourtant à l'économie, mais à la ... providence ! En clair, il ne parvient pas à expliquer pourquoi certains individus font fortune en trouvant du pétrole, tandis que d'autres creusent le sous-sol toute leur vie sans rien y trouver. D'où la place importante que Kirzner attribue à l'incertitude. Le profit, la rémunération de l'entrepreneur, est précisément le coût de l'incertitude. De plus, les événements ayant été à l'origine de la fortune d'un entrepreneur donné se révélant *ex post* si exceptionnels, qu'il est impossible d'établir des statistiques pour se livrer aux calculs des probabilités. Au-delà des termes du calcul économique rationnel, il ne reste à l'entrepreneur que la confiance qu'il a en son propre jugement (sans doute la "capacité de jugement" dont parlait J.-B. Say), qui doit être combinée avec une faible aversion pour le risque. Il est donc prêt à engager ses propres capitaux. De son côté, A. Marshall pensait que les grandes et les petites entreprises pouvaient très bien coexister non en se concurrençant, mais en se fixant des rôles différents. La grande entreprise, routinière, dirigée par le couple actionnaires/managers, se place sur des marchés de grande échelle. De leur côté, les petites entreprises, dirigées par un entrepreneur-propriétaire-

gestionnaire, produisent de petites séries et sont plus créatives. Par ailleurs, Ch. Pigou en élaborant le concept des externalités remet également en cause l'idée d'une sorte d'harmonie du marché qui naîtrait de la libre-concurrence puisque par le jeu du marché, la situation d'agents économiques pourrait être dégradée, remettant du même coup en question l'idée d'une situation optimale pour tous.

Mais les économistes prendront beaucoup de temps pour s'intéresser sérieusement à l'entreprise. Ce ne fut pas le cas, en revanche, des sociologues qui dès les années 1920 étudient de près l'organisation du travail dans les entreprises. Pour critiquer le taylorisme, E. Mayo dans les ateliers de la Westinghouse (une grande entreprise). Mais l'organisation du travail est étudiée indépendamment du contexte économique (concurrentiel) dans lequel se trouvent les entreprises.

2. L'organisation industrielle et l'entreprise

Les économistes (et les sociologues) ne vont donc véritablement commencer à s'intéresser à l'entreprise qu'à partir du moment où la grande entreprise deviendra la forme dominante de l'organisation industrielle¹, et où son hégémonie économique ne fera plus de doutes, et ils ne s'intéresseront à l'entrepreneur qu'à partir du moment où J. Schumpeter aura clairement annoncé sa disparition, en intitulant l'un des chapitres de son dernier ouvrage par la phrase : "Marx avait raison !" L'entrepreneur disparaît et le capitalisme entrepreneurial avec lui. Ils sont remplacés pour l'un par le couple manager/actionnaire pour l'autre par la société par actions.

La période qui précède la deuxième guerre mondiale est fortement marquée en rebondissements théoriques, alors que des événements politiques et sociaux très importants secouent le monde. Au début des années 1930, E. Chamberlin et J. Robinson, en Europe, avaient donné un coup de pied dans le modèle de la concurrence pure et parfaite. Le premier en remettant en cause l'hypothèse d'homogénéité du produit (théorie du monopole discriminant), la seconde en montrant que la dynamique du capitalisme met en scène des entités de dimensions différentes (la concurrence imparfaite). Aux États-Unis, A. Berle et G. Means s'intéressent au développement du capitalisme américain et au déve-

¹ Il existait depuis la Renaissance (et même avant) de grandes entreprises, citons par exemple la fabrication de tapisserie ou encore la construction navale.

loppement des toutes puissantes sociétés par actions. Un peu plus tard, à la fin des années 1930, R. Coase pose la question devenue depuis célèbre : pourquoi la firme existe-t-elle ? La théorie des coûts de transactions tend ainsi à démontrer en substance que la firme existe pour grandir et qu'elle cherche à contrôler de cette façon l'incertitude propre au fonctionnement du marché.

Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, toute l'attention des économistes se tourne vers la grande entreprise en général, et plus précisément vers trois thèmes majeurs, d'abord la firme multinationale (dans la lignée des travaux des économistes marxistes du début du siècle), puis le capitalisme managérial (dans la lignée des travaux de Berle et Means) et enfin l'économie industrielle (dans une optique planificatrice).

A partir des années 1960-70, une idée nouvelle s'affirme : la firme structure son environnement économique. Elle le façonne de telle sorte qu'il corresponde à ses exigences de croissance et de développement. La théorie du commerce international, marquée par l'étude de la circulation des marchandises, se diversifie côté libéral en intégrant les mouvements des facteurs de production (en particulier le capital qui représente les flux d'investissement étranger direct – modèle HOS –, côté keynésien et marxiste par l'analyse de la firme multinationale, et les raisons qui poussent les firmes à s'internationaliser (théorie de Vernon sur la théorie internationale du cycle du capital). Leurs analyses ne se limitent pas à la firme multinationale en tant que telle, mais elle entre dans une réflexion d'ensemble sur la dynamique internationale du capitalisme. La théorie des pôles de croissance de F. Perroux pendant les années 1950-60 est particulièrement significative à ce propos. Les individus, les acteurs, sont broyés par une analyse qui met d'emblée l'accent sur la dynamique des structures. Quelle place aurait alors l'entrepreneur lorsque l'on souligne le rôle majeur des grandes entreprises et de l'État ? Certes, ce type d'analyse est fortement imprégné par le contexte d'après-guerre de la reconstruction marqué par le renforcement du rôle de l'État en général et par la création des grandes entreprises publiques qui allaient structurer la croissance économique d'après-guerre, mais la réflexion économique s'inscrit forcément dans la réalité économique.

A la fin des années 1960 et pendant une bonne partie des années 1970, le capitalisme managérial (question qui n'est

pas au demeurant indépendante de celle de l'internationalisation du capital) focalise encore l'attention des économistes, avec notamment les travaux de J. Galbraith et de A. Chandler. Le premier met l'accent sur le conflit d'intérêt qui oppose actionnaires et managers au bénéfice des seconds, tandis que Chandler étudie l'évolution du capitalisme managérial aux États-Unis en montrant comment ce mouvement de fond a structuré l'économie américaine depuis le XIX^{ème} siècle en mettant tout particulièrement l'accent sur les industries les plus intensives en capital (chemin de fer, métallurgie, etc.).

Jusque la fin des années 1970, la domination des grandes entreprises ne fait pas de doute, ni dans les faits ni en théorie. La grande entreprise façonne le capitalisme et inversement. La grande entreprise structure les comportements et même parfois les politiques des États. Mais sur ce sujet, la littérature et le cinéma ont été très prolifiques. Les sociologues, comme les économistes, partagent ce point de vue, comme l'illustre le *Traité de sociologie du travail* de G. Friedman et de P. Naville [1970]. Ils annoncent avec certitude la domination du salariat. Que va-t-il se passer pour qu'à la fin des années 1970 on en soit amené à remettre presque subitement en question ces idées et comment l'idée selon laquelle l'entrepreneur est de retour et la grande entreprise moribonde va s'imposer comme une vérité absolue ? Certes, une situation quelle qu'elle soit, ne change jamais de façon radicale sans qu'il y ait eu dans le passé des signes annonciateurs de changement. Et, lorsque Hayek ou J. Fourastié annonçaient chacun à sa façon, alors que la croissance semblait éternelle, que la crise viendrait un jour, ils ne prenaient pas trop de risque, ne serait-ce qu'au regard d'une histoire sans cesse marquée par des crises économiques plus ou moins dévastatrices.

Penser la création des marges

A partir de la fin des années 1970, l'intervention de l'État Providence semble atteindre ses limites et les idées libérales opèrent un retour en force. Cette situation ne devait sans doute pas surprendre les économistes libéraux qui s'étaient pour la plupart opposés aux politiques de soutien de la demande. M. Friedman avait expliqué pendant les années 1960 que les politiques de dépenses publiques étaient sans effet sur la croissance économique et qu'elles exerçaient tout

au plus un transfert de richesse du secteur privé vers le secteur public. De leur côté J. Buchanan et G. Tullock, en élaborant la théorie du marché politique, soulignaient les aberrations de l'intervention de l'État. Mais ce qui est sans doute le plus pertinent au regard de la présente analyse est sans conteste la théorie des marchés contestables qui contribue non seulement à rajeunir le modèle de la concurrence pure et parfaite, mais aussi et surtout à rendre ce modèle conforme à la réalité économique, alors que jusque récemment le fameux modèle était certes une brillante construction mathématique, mais sans rapport avec la réalité économique. Or selon la définition courante que l'on trouve dans tout manuel d'économie¹, un marché est dit contestable lorsque l'entrée et la sortie sont libres et qu'il n'existe ni barrières à l'entrée, ni coûts irrécupérables (ce que l'on ne pourra pas répercuter en quittant une industrie). La théorie des marchés contestables a légitimé les politiques de libéralisation et de privatisation élaborées à partir de la fin des années 1970. Il s'agissait de créer de nouvelles opportunités d'investissement et par conséquent d'inciter la création d'entreprises. Outre la privatisation des entreprises publiques, cette politique s'accompagne de la libéralisation des mouvements de capitaux, remettant du même coup en cause le rôle central des banques en tant que principaux bailleurs de fonds de l'industrie. Les marchés financiers se développent et avec eux la quasi obligation du placement. Ces capitaux à disposition doivent venir nourrir – théoriquement – la création d'entreprises (fonds de pension et sociétés de capital risque), mais ils vont également contribuer à élever le niveau d'exigence des actionnaires qui vont progressivement reprendre en main les rênes de l'entreprise, comme le montre la théorie du gouvernement d'entreprise² qui a vu le jour à la fin des années 1970.

C'est dans ce contexte marqué par le développement du capitalisme financier que d'une part on annonce le retour de l'entrepreneur (avec des auteurs tels que G. Gilder ou P. Drucker) et d'autre part la résurgence des petites entreprises. Les thèses de J.-B. Say et J. Schumpeter (celle de 1912) sont dépeussées. L'entrepreneur redevient, dans un monde

¹ Par exemple celui de Richet X., *Economie de l'entreprise*, coll. Les fondamentaux, Hachette, 1994, page 20.

² Williamson O. E., *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, New York, 1996.

marqué par la grande entreprise, le moteur de l'économie et du progrès technique. La thèse de Piore et Sabel est discutée en tout point du monde, dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement, et est peu à peu couplée à une réflexion économique centrée sur le territoire donnant naissance aux théories du développement local qui tentent de relier économie et géographie¹.

Mais le retour de l'entrepreneur ne signifie pas forcément celui du petit entrepreneur-propriétaire-gestionnaire. Certes, il existe toujours, mais être entrepreneur c'est aussi, notamment pour P. Drucker une façon de se comporter. En bref, on peut être entrepreneur tout en étant un dirigeant salarié (par exemple président-directeur-général ou directeur général) ou encore, phénomène nouveau depuis le début des années 1990, être maire-entrepreneur. Un haut fonctionnaire ou un universitaire peuvent se distinguer par leur comportement entrepreneurial, en faisant fi de la routine, en se remettant constamment en question. Ce type de comportement s'inscrit au demeurant dans un contexte plus large de flexibilisation du travail en dépit d'un haut niveau de qualification. La théorie de l'agence qui a vu le jour à la fin des années 1970, et qui a produit depuis quelques années ses effets grandeur nature, en est une parfaite illustration, puisque la grande entreprise éclate de telle sorte qu'elle se compose d'unités juridiquement autonomes (mais pas forcément financièrement), tandis que le directeur général est immédiatement jugé sur ses résultats. En cas de mauvais résultats le cadre dirigeant en subit les conséquences négatives, comme entrepreneur-propriétaire-gestionnaire immédiatement sanctionné par le marché.

Dans le même état d'esprit, la théorie de l'efficacité X de Leibensten, présentée par M. Casson² est riche d'enseignements. Leibensten, explique M. Casson, remet en question le concept de la rationalité néo-classique et soutient que le fait d'être rationnel (au sens néo-classique) peut entraîner des coûts psychologiques, ce qui "limite la mesure dans laquelle les individus projettent d'exploiter toutes les possibilités offertes, et de respecter les contraintes auxquelles ils sont soumis" (page 336). Cette idée a des conséquences impor-

¹ Lipietz A., Benko G. (sous la direction de), *La richesse des régions*, PUF, 2000.

² Casson M., *L'entrepreneur*, coll. Gestion, Economica, 1991, édition originale 1981.

tantes sur l'activité entrepreneuriale, puisque Leibensten définit la firme comme une organisation d'individus différents qui partagent des objectifs différents. Or les managers peuvent avoir des objectifs différents de ceux des actionnaires. Dans ces conditions, le rôle de l'organisation est d'imposer une contrainte extérieure à l'individu, le conduisant à être plus exigeant. "Leibensten, explique M. Casson, considère la fonction d'entrepreneur comme une réponse créative à l'inefficience X. L'absence d'efforts d'autres individus et l'inefficience consécutive des organisations qui les emploient constituent une opportunité pour les entrepreneurs. Les activités de l'entrepreneur constituent une menace pour les organisations inefficaces. Ceci se traduit pour les agents par une pression qui les incite à conserver un niveau suffisant de souci des contraintes" (*idem*).

L'entrepreneur n'est donc pas dans ces conditions considéré comme une espèce d'homme-orchestre dont parlait J.-B. Say ou J. Schumpeter. L'entrepreneur se définit par son comportement particulier. Ce qui apparaît clairement lorsque Leibensten identifie les deux rôles principaux de l'entrepreneur : le premier consiste à améliorer les flux d'informations sur les marchés ; le second correspond à la "fonction d'arbitrage" déjà définie par Kirzner (voir plus haut).

Cette responsabilisation des managers fait qu'ils ne sont plus de "simples" salariés, puisqu'une partie de plus en plus importante de leur rémunération n'est plus le produit de leur travail (de leur salaire), mais du capital. La place de plus en plus importante des stock-options dans la rémunération des cadres dirigeants le démontre au centuple. Mais, plus généralement la question de l'actionnariat salarié illustre une sorte d'osmose (à tous les niveaux) entre les revenus du travail (le salaire) et ceux du capital (le profit ici sous forme de dividendes). La frontière qui séparait au début de l'ère industrielle, l'agent économique qui vivait de son travail (le salarié, généralement un ouvrier) et celui dont le revenu était extrait des capitaux qu'il avait investis, devient de plus en plus floue. Certes depuis les années de forte croissance d'après-guerre et la multiplication du nombre des entrepreneurs-salariés (les managers et d'une façon générale l'augmentation du nombre de "cols blancs" liée au développement du travail de bureau, conséquence d'une division du travail de plus en plus poussée entre fabrication et conception) la frontière n'était déjà plus aussi franche entre le salariat et le patronat. Depuis le milieu des années 1980, une

évolution dans le sens inverse s'est dessinée : du salariat vers le capital, puisque d'une part les revenus du capital représentent une part de plus en plus importante dans le revenu des salariés (de haut niveau surtout), tandis que les conditions de travail de ces salariés de haut niveau – les managers – se rapprochent de plus en plus de celles de l'entrepreneur indépendant, propriétaire de son entreprise.

DE LA CONCENTRATION DU CAPITAL A LA MARGINALISATION DE L'ENTREPRENEUR

La concentration du capital

L'année 1999 aurait été à ce propos une année record tant pour l'industrie que pour le secteur tertiaire. 3160 milliards de dollars seraient le montant des opérations de fusion et d'acquisition dans le monde en 1999, contre 2600 milliards en 1998¹. Par ailleurs, selon la CNUCED², le total des rachats mondiaux (hors opérations de partenariat) aurait atteint en 1998 près de 411 milliards de dollars, résultat en augmentation de 74% par rapport à 1997, année durant laquelle une progression de 45% avait été enregistrée par rapport à 1996. Parmi les dix premières opérations enregistrées en 1999 dans le monde, les télécommunications se taillent la part du lion (cinq opérations sur dix), puis viennent *ex æquo* la banque et la pharmacie (deux opérations chacune) et enfin le pétrole. Mais au-delà de ces quelques données, ce sont les firmes Microsoft et Intel qui ont été les plus "voraces". La première en réalisant 45 transactions (soit l'équivalent de 13 milliards de dollars), la seconde 35 (soit l'équivalent de 5 milliards de dollars). Signe des temps ? Ces opérations sont pour la plupart des offres publiques d'échanges donc des échanges en papier, de titres de propriété.

Quelle est la place des petites entreprises dans un monde dominé par de grands groupes qui emploient plus de 6 millions de personnes dans le monde³, et réalisant un chiffre d'affaires de 2100 milliards de dollars, soit une fois et demie le PIB de la France ou plus de six fois celui du Mexique ?

¹ *Le Monde*, 11/1/2000 et 25/1/2000.

² *Le Monde*, 29/9/1999.

³ Les informations ci-dessous présentées sont issues d'un article de Orange M. paru dans *Le Monde* du 29/9/99.

Au-delà de ces grands groupes, la CNUCED a identifié 60000 sociétés transnationales qui s'appuient sur plus de 500000 filiales étrangères et représentent 25% de la production mondiale.

1. "Ancienne" et "Nouvelle" économies concentrées

Le commerce international et la finance transnationale d'une part, la marchandisation du secteur public d'autre part, expliquent pour une large part ce mouvement de concentration. Le premier de ces deux éléments est indissociable de l'économie capitaliste : recherche d'économies d'échelle en contrôlant une part de plus en plus importante du marché mondial ; le progrès technique qui pousse les firmes à créer sinon à maîtriser les technologies nouvelles du moment pour renouveler la demande et donc les marchés. En 1999, l'industrie pétrolière a été particulièrement touchée. Secteur industriel traditionnel, mais où la marge de concentration est cependant très importante, puisque les huit premières compagnies ne réalisent que 15% de la production mondiale¹. Pourtant, après l'Offre Publique d'Échange (OPE) de Total sur Fina, le PDG de la nouvelle compagnie déclarait avec assurance : "personne ne peut être compétitif face aux synergies entre Total et Elf"². Outre le pétrole, d'autres secteurs d'activités traditionnels, comme la banque et l'assurance, sont également touchés. L'un des derniers en date, celui de la compagnie britannique, Commercial General Union (CGU) et Norwich Union illustre parfaitement ce phénomène. La nouvelle société, qui est sortie de l'échange de titres, est devenue le premier groupe britannique et l'un des cinq premiers groupes européens de l'assurance-vie³.

Mais, les industries qui appartiennent, selon l'expression couramment utilisée, à la "nouvelle économie", caractérisée par un fort potentiel de création d'entreprises, sont également fortement touchées par ces opérations de concentration. Ne parlons pas de Microsoft qui depuis le rachat de Time Warner par America On Line (AOL) serait en train d'étudier le moyen de prendre en marche le développement des technologies de la cybernétique. La puissance de Microsoft s'est construite à partir du micro-ordinateur, or à l'heure actuelle

¹ *Le Monde*, 2/9/99.

² *La Tribune*, 30/8/99.

³ *Le Monde*, 22/2/2000.

l'ordinateur personnel serait dépassé par Internet et les moyens combinés de la téléphonie mobile¹.

La situation pourrait être alors analogue à celle de la micro-informatique au début des années 1980, alors que la fabrication des ordinateurs était entre les mains de quelques grandes firmes très puissantes et que celle de logiciels avait entraîné la création d'une pléthore de petites et moyennes entreprises. Mais, on ne sait pas si le développement de ces activités nouvelles sera source de création d'entreprises, pour deux raisons majeures. D'abord parce que le M-commerce n'en est encore qu'au stade embryonnaire ; ensuite parce qu'il y a peu de chance pour que des entreprises entièrement nouvelles voient le jour dans cette activité parce que le secteur du téléphone mobile par lequel passerait forcément le développement du M-commerce est déjà fortement concentré. Enfin, parce que le développement du M-commerce ne peut pour des raisons de rentabilité évidente se concevoir qu'au niveau mondial, d'où l'obligation d'atteindre une taille critique, y compris en concluant des alliances et/ou en rachetant des entreprises concurrentes.

Le secteur public nouvellement libéralisé donne également lieu à des opérations de concentration très importantes. C'est même dans le cadre de ces opérations que les montants sont les plus importants, ce qui s'explique aisément par l'importance du marché autrefois couvert par les entreprises publiques. Les consommateurs n'avaient alors pas le choix. Citons un exemple significatif pour illustrer nos propos, celui de la fusion entre Deutsche Telecom et Telecom Italia, pour laquelle on a parlé de "la plus grande fusion de l'histoire"².

Le constat est le même dans le secteur des biotechnologies, que l'on présentait également au début des années 1980 comme un secteur nouveau plein de promesses en termes de création d'entreprises. Or, en ce début d'année 2000, un même mot s'impose : concentration. Depuis 1994, il n'y pas eu une année qui n'ait été marquée par une opération de... rapprochement dans les biotechnologies et tout particulièrement dans l'industrie de la santé³. Les Organismes Génétiques Modifiés (les OGM) dont on parle souvent avec crainte depuis quelques années, ne pouvaient

¹ Albergonti M., Le nouveau défi de Bill Gates, *Le Monde*, 25/1/2000.

² *Le Monde*, 23/4/99.

³ *Le Monde*, 18/5/99.

voir le jour que grâce à des firmes très puissantes en raison des moyens financiers très importants que nécessitent la mise au point de ces produits nouveaux. Des marchés considérables sont en jeu puisque l'on recherche par exemple du maïs à haute teneur en huile, des tomates plus savoureuses qui ne s'écrasent pas facilement, du riz plus économe en eau, des grains plus nourrissants pour les animaux d'élevage¹.

2. Images de managers

L'économie concentrée ne peut être gérée que par des dispositifs réglementaires et financiers privés et publics, coûteux et technologiquement sophistiqués. Le risque d'échec d'une opération boursière ou de lancement d'un produit ou d'une technique de production nouvelle condamnerait en cascade l'ensemble de l'édifice bâti d'alliances et de participations croisées. Les espoirs des actionnaires reposent sur la capacité de jugement des managers. Des hommes hors du commun dont on trace en quelques mots la carrière fulgurante et le tempérament hors du commun. Prenons trois exemples dont la presse économique a récemment fait état lors des opérations qui ont touché les compagnies qu'ils dirigent : Th. Desmarest (TotalFina), B. Gates (Microsoft) et B. Scott (qui est à l'origine de la fusion entre CGU et Norwich Union).

Th. Desmarest est un polytechnicien âgé d'une cinquantaine d'années. Sa carrière chez Total a commencé depuis plusieurs années, il en connaît ainsi les rouages dans les détails. Il est ainsi présenté comme étant à l'initiative de l'opération de rapprochement entre Total et Fina et n'hésite pas à s'identifier à l'opération : "je suis attaché à ce projet, je l'ai lancé et je suis content qu'il recueille une large adhésion. Je considère avoir le plus de légitimité à le porter. Mais, le plus important, à mes yeux, c'est qu'il se fasse"².

B. Gates est un autodidacte de haut niveau, puisqu'il a abandonné très tôt ses études à Harvard pour créer son entreprise dans l'activité qui le passionne depuis l'âge de 12 ans, la micro-informatique. Il a ainsi accumulé une fortune de 100 milliards de dollars. Or, il vient d'abandonner son poste de PDG pour se remettre au... clavier³. Le "génie

¹ Lorelle V., Les sciences de la vie, stratégie du troisième millénaire, *Le Monde*, 18/5/99.

² *La Tribune*, 25/1/2000.

³ *Le Monde*, 25/1/2000.

technologique" semble être dépassé par les événements et le développement très rapide d'Internet, d'après la presse spécialisée. Les journalistes dans ce cas également personnifient à l'extrême la situation, mettant en scène une espèce de combat de Titan entre Microsoft d'un côté et AOL de l'autre.

B. Scott a reçu pour sa part le surnom d'"ouragan" à la City de Londres en raison du rôle qu'il a joué depuis la fin des années 1980 dans le secteur de l'assurance britannique. Il était depuis 1998 à la tête de la CGU. Il est présenté tel une sorte de visionnaire qui aurait compris avant nombre de concurrents la nécessité d'internationaliser cette opération de service¹.

En bref, ces trois personnages sont présentés comme sûrs d'eux-mêmes et des décisions qu'ils prennent, décisions qui contribuent à façonner le monde et à établir par conséquent de nouveaux rapports de force entre les entreprises, mais aussi de nouveaux comportements de consommation². Pourtant tous trois sont pris dans une logique qui les dépasse et sur laquelle ils n'ont qu'une faible emprise. Ils ne sont que les pièces du rouage d'une vaste organisation où les souhaits des actionnaires sont déterminants. Le premier est guidé dans son entreprise par la nécessité de contrôler une part de marché de plus en plus importante. Le deuxième cherche à rattraper le progrès technique qui semble lui échapper. Le troisième participe à l'internationalisation des produits de l'assurance-vie dans une économie mondiale marquée par deux phénomènes, d'une part le vieillissement de la population (assurance-vie, retraite) et la libéralisation des services sociaux (recul de l'État Providence). La concentration du capital semble se poursuivre de façon inexorable. Les cartes sont redistribuées entre les acteurs comme s'ils participaient à une immense partie de poker mondial dont

¹ *Le Monde*, 22/2/2000.

² Prenons à ce propos l'exemple très significatif des téléphones portables qui en 1995 étaient encore des objets de luxe et qui sont depuis 1998 des produits de consommation courante, voir des biens de base. Il est par ailleurs pertinent de constater à quel point ce produit nouveau nourri des peurs comparables à celles qu'avaient en leur temps suscité d'autres produits comme le chemin de fer. A la fin du XIX^{ème} siècle, des spécialistes mettaient en garde la population contre les risques encourus par l'organisme humain au-delà d'une vitesse de 50 kilomètres/heure. Il en est de même aujourd'hui lorsque l'on parle des risques de cancer du cerveau que pourrait provoquer le téléphone portable. La nouveauté fait peur et attire à la fois. Il ne fait pas de doute cependant que l'utilisation inconsidérée de ces produits peut être à l'origine d'accidents, ferroviaires ou de la route.

aucun ne maîtrise durablement le jeu. Ils agissent au nom des organisations qu'ils représentent. Une seule règle : tous les coups sont permis, et les marchés – à partir du moment où l'on s'est fait accepter à la table de jeu – sont contestables.

Le strapontin de l'entrepreneur et de sa petite entreprise

1. L'entrepreneur dépendant

Quelle est dans ce contexte la place des petites entreprises et de l'entrepreneur ? Nous avons certes souligné que l'entrepreneur n'est plus dans la théorie économique à l'heure actuelle le propriétaire de l'entreprise. L'entrepreneur est l'agent économique qui agit, qui participe au développement du groupe qu'il dirige, qui va de l'avant et qui pour ce faire rejette la routine. Dans ces conditions, si Marx avait raison, Schumpeter avait *a priori* tort lorsqu'il imaginait la disparition de l'entrepreneur, puisque en dépit des mouvements souvent erratiques des cours de la Bourse, les managers sont conduits à se comporter comme s'il s'agissait de leur propre entreprise.

Face à la concentration du capital, les petites entreprises font grise mine. Prenons le cas du travail indépendant, forme la plus élémentaire de l'entrepreneuriat. Selon l'OCDE, la part du travail indépendant est en baisse dans la majeure partie des pays industriels, sauf aux États-Unis et au Royaume-Uni. Ces constatations nous conduisent à formuler deux remarques :

– la baisse (ou la stagnation) de la part relative des travailleurs indépendants dans la population active ne signifie pas forcément la disparition des petites entreprises puisque nombre d'entre elles peuvent être dirigées par un manager (un salarié) ; c'est en particulier le cas s'il s'agit d'une filiale apparentée. Dans ce cas, la liberté de décision et de choix de l'entrepreneur est limitée par les objectifs que lui impose la grande entreprise. L'entrepreneur dépendant voit son champ des possibles se réduire, mais bénéficie d'une sécurité plus grande ;

– aux États-Unis tout particulièrement, les grandes entreprises sont toutes puissantes. Les cinq premières firmes multinationales sont américaines. Le Royaume-Uni a joué pour sa part un rôle de tout premier plan dans l'industrialisation du monde depuis le XVIII^{ème} siècle, et aujourd'hui la City de Londres est la première place boursière d'Europe. Il est alors évident que l'effervescence économique, associée à

l'application des statuts de la mise au travail plus souples, draine plus de ressources et crée plus d'opportunités de profit et d'enrichissement individuel.

Ainsi presque paradoxalement le poids important des entreprises multinationales ne constitue pas un obstacle à la création d'entreprises, mais au contraire la favorise. Plusieurs raisons peuvent être avancées. D'abord parce que le niveau élevé de standardisation de la production de masse des grandes entreprises pousse ces dernières à élaborer des stratégies de différenciation et d'externalisation. La présence de grandes entreprises, par ailleurs, stimulerait la création d'entreprises, comme l'explique notamment M. Drancourt¹. Il y aurait en quelque sorte ce que nous appelons un "effet d'appel" de la part des grandes entreprises qui contribuerait à faire apparaître de nouveaux besoins (ici au niveau de l'offre). Il s'agit d'une manière générale des services aux entreprises (entretien, maintenance, gestion, comptabilité, etc.), mais aussi d'une production nouvelle suscitée par l'activité productive des grandes entreprises (conception de logiciels, machines-outils, produits dérivés, etc.). Mais les petites entreprises ne se posent jamais en concurrentes des grandes entreprises. En se spécialisant sur des segments de marché, les petites nouvelles entreprises complètent les activités des plus grandes.

Les mesures de libéralisation de l'économie ont pour objectif de rapprocher le fonctionnement des marchés des principes de la concurrence pure et parfaite. Rendre les marchés contestables c'est à la fois faciliter la création d'entreprises (entrée sur le marché), mais également la sortie. La fermeture de l'entreprise doit être facile. Parce que ce que l'on nomme "PME" ne constitue pas un ensemble figé, constant, mais au contraire en constant renouvellement. Chaque jour des petites et moyennes entreprises disparaissent, tandis que d'autres voient le jour. L'entreprise de monsieur X disparaît, celle de madame Y voit le jour. Derrière ces faits, ce sont des tranches de vie. L'entreprise disparaît souvent avec l'entrepreneur. Ce qui n'est pas le cas du groupe qui existe toujours indépendamment des différents PDG qui se succèdent à sa direction. Au demeurant, sauf en cas de grosses opérations de fusion, de rachat ou autre, le grand public ne connaît ni leur nom, ni *a fortiori*

¹ Drancourt M., *Leçon d'histoire sur l'entreprise de l'antiquité à nos jours*, PUF, 1998.

leur visage. Or, ce phénomène est relativement nouveau en Europe et en particulier en France où les "grands patrons" cultivent depuis longtemps l'art du secret. La publication de leur salaire leur pose au demeurant toujours un grave problème. Peu nombreux sont ceux qui s'y sont résolus, et encore est-ce avant tout pour satisfaire aux exigences des actionnaires !

Mais, la circulation des capitaux est primordiale au-delà des créations d'entreprises. Certes depuis le début des années 1980, des progrès considérables ont été réalisés en la matière, alors que depuis la seconde guerre mondiale le seul îlot de liberté en la matière se limitait au marché des eurosdollars. Les sociétés de fonds de pension, dont les premiers pas remontent à la fin du XIX^{ème} siècle¹, ont trouvé dans la libéralisation des marchés financiers le moyen de développer leurs activités. Grâce à des montages financiers complexes, de nouveaux moyens financiers sont créés afin de drainer tous les capitaux disponibles susceptibles de générer des profits. De la société de capital-risque spécialisée dans le financement des entreprises de hautes technologies à l'épargne dite solidaire (ou encore appelée le capital de proximité) ou autre "banque des pauvres" qui se base sur les tontines africaines pour financer des projets d'insertion professionnelle, des formes de financement nouvelles apparaissent correspondant à une espèce de segmentation du marché en fonction de la solvabilité des débiteurs et de la dimension financière de leurs projets. C'est ici que le personnage de l'entrepreneur prend toute sa place. Il intervient alors, stimulé par le discours ambiant pour "s'épanouir" en créant son entreprise. Il est d'une certaine façon aidé dans cette entreprise par les stratégies d'externalisation des groupes. Sous la pression de la concurrence, les groupes explosent en une multitude de sociétés reliées par des relations financières plus ou moins directes. Ces dernières sont parfois difficilement

¹ El Mekkaoui De Freitas N., *Fonds de pension et marchés financiers*, coll. Économie et innovation, L'Harmattan, 1999. L'auteur explique que les premiers fonds de pension ont été créés aux États-Unis et en Angleterre à la fin du XIX^{ème} siècle. L'économie s'industrialise. Elle a besoin d'une main-d'œuvre salariée qui soit attachée à l'entreprise. Ce phénomène coïncide donc avec l'apparition d'une nouvelle forme d'organisation du travail, ou plus précisément pour fidéliser leurs salariés. Les compagnies ferroviaires sont les pionnières. Ce n'est qu'au début du XX^{ème} siècle que les banques et les compagnies d'assurance se lanceront sur ce marché nouveau.

identifiables, masquées par des participations minoritaires en cascades.

Les entrepreneurs (ici des managers ou des entrepreneurs dépendants) ne sont que les rouages d'organisation dont le fonctionnement leur échappe largement, et si l'entreprise doit être compétitive, ce n'est pas au marché qu'il doit des comptes en priorité, mais à l'assemblée des actionnaires (théorie de la gouvernance). Quant à l'entrepreneur indépendant, il est directement en rapport avec le marché. Mais, lui aussi n'a qu'une prise limitée sur son environnement économique¹. Prenons la question très ordinaire de la sous-traitance, de capacité ou de spécialité ou une majorité de PME sont engagées. Outre les normes de production, d'usage à suivre, l'imposition des normes de qualité ISO 9000 fixe depuis quelques années à un niveau de plus en plus élevé le niveau technologique des PME leur imposant un effort additionnel en équipement et/ou en main-d'œuvre qualifiée. L'imposition de ces normes est le résultat d'une socialisation de plus en plus poussée de l'activité économique. Une partie croissante de la production (industrielle et de services) est confiée à des entités extérieures qui doivent cependant respecter un niveau de technicité donné ; ce qui passe forcément par une codification extérieure à l'entreprise. La sous-traitance est par définition une forme de flexibilité. L'entreprise donneur d'ordres rejette sur son (ou ses) sous-traitant(s) ses propres contraintes (en termes de délais à respecter, de normes de qualité en premier lieu). Ce qui provoque un phénomène de sous-traitance en cascades qui peut aller jusqu'au travail clandestin en bout de chaîne. Les entreprises qui ont alors recours à de la main-d'œuvre clandestine imposent des conditions de travail souvent très

¹ Donnons à titre d'illustration la typologie établie par M. Marchesnay dans un article publié dans le numéro 12 d'*Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation* (2000-2). Il distingue quatre profils d'entrepreneur : le "patron", le "dirigeant" (PDG), le "petit patron" et l'"entrepreneur entreprenant". Cette typologie est établie à partir de deux critères : d'une part une "légitimité territoriale", d'autre part une "légitimité concurrentielle". Le dirigeant et l'entrepreneur entreprenant se distinguent du patron et du petit patron. Les deux premiers (en particulier le premier) s'inscrivent dans une logique concurrentielle, et c'est à l'assemblée des actionnaires qu'ils ont des comptes à rendre. Leur réussite se mesure en fonction des résultats économiques réalisés. En revanche, l'activité des deux derniers s'inscrit d'abord dans une logique territoriale, pour le second dans une logique de proximité, sanctionnée par le marché. En bref, le type d'organisation (groupe ou société indépendante) détermine directement le mode d'insertion de l'entreprise (et donc de l'entrepreneur) au marché.

difficiles, qu'un travailleur légal n'accepterait pas¹. La flexibilité comporte deux aspects, celle du capital (accès aux moyens de financement, amortissement des équipements de production), mais aussi celle du travail que ce soit par le biais de manœuvres juridiques (en modifiant le droit du travail) ou en contournant les mesures existantes en la matière.

2. Les mécanismes compressant l'utilité de l'entrepreneur

Travailleur indépendant ou manager, ou même entrepreneur dépendant, quel que soit le nom dont on l'affuble, l'entrepreneur n'est qu'un rouage dans une immense mécanique qu'il ne maîtrise pas. Si les Marginalistes ont été conduits à ignorer son existence dans un modèle économique construit à partir de l'idée d'équilibre, la situation économique et sociale actuelle, nous ramène à ce présupposé (équilibre mis à part), car et presque paradoxalement les mesures de libéralisation de l'économie (rendre les marchés contestables), visent à créer les conditions de la concurrence pure et parfaite et par conséquent à évincer l'entrepreneur de l'économie. Mais prenons garde aux termes employés. Évincer ne signifie pas ici rejeter, mais cantonner à une fonction mécanique, mais fondamentale pour la reproduction (élargie) du système.

La concurrence pure et parfaite se définit à partir de cinq hypothèses fondamentales :

- atomicité du marché : un grand nombre de producteurs et d'acheteurs doivent structurer le marché, de telle sorte qu'aucun protagoniste, quelle que soit sa qualité, ne soit en état d'influer individuellement sur le prix du marché ;
- homogénéité du produit : les producteurs d'un même marché proposent exactement le même produit ;
- libre entrée et sortie du marché : un producteur doit pouvoir entrer sur un marché si les conditions de profitabilité sont bonnes, et inversement l'entreprise doit pouvoir se retirer si ces conditions ne sont plus réunies. En d'autres termes, il ne doit exister aucun obstacle, en particulier de nature institutionnelle pour entrer et sortir d'un marché ;
- information parfaite : tous les protagonistes disposent des mêmes informations ;

¹ Van Eeckhout L., Le développement de la sous-traitance alimentaire le travail clandestin, *Le Monde*, 25/1/2000.

– parfaite substituabilité des facteurs de production. Le producteur peut, selon les conditions du marché, utiliser plus ou moins de capital et de travail.

Il est clair que les mesures visant à favoriser la création d'entreprises ont pour objectif de rapprocher la structure des marchés de la première de ces cinq hypothèses (atomicité du marché). Mais quel sens donner à l'atomicité du marché lorsque des unités de production peuvent se trouver dispersées d'un point de vue géographique, mais unies par des liens financiers ou productifs (sous-traitance par exemple). La deuxième hypothèse, celle qui porte sur l'homogénéité du produit, pourrait tout à fait correspondre à une stratégie de segmentation du marché ou de niches technologiques. La création d'une entreprise dans le cadre de cette hypothèse permet de répondre à un besoin très spécifique, qu'il s'agisse d'un bien ou d'un service. C'est le cas par exemple aujourd'hui avec les services dits de "proximité" (services à la personne) ou avec la création par exemple de produits qui répondent aux besoins particuliers d'une clientèle fortunée et que la production standardisée, de masse, ne peut satisfaire. Dans ce cas, il s'agit de biens qui oscillent entre l'artisanat et l'art. Enfin, dans le cadre d'une relation de sous-traitance de spécialité, une petite entreprise peut entretenir des rapports étroits avec une grande entreprise avec laquelle elle réalise la quasi-totalité de son chiffre d'affaires. Les procédures de normalisation de type ISO 9000 pour la qualité par exemple reflètent bien cette logique d'externalisation, mais aussi de standardisation des relations inter entreprises. Dans ces différents cas, une stratégie de segmentation consiste à se créer un marché et un débouché (ce qui va généralement de pair). Dans ces conditions, l'hypothèse d'homogénéité du produit est respectée puisque dans le cas extrême, nous obtenons l'équation suivante : une entreprise = un marché = un produit = un nombre réduit de clients.

La libre entrée et sortie du marché est manifestement recherchée par les États, lorsque l'on lit qu'il convient de stimuler la concurrence dans le secteur public, de casser les monopoles publics, sources de nouvelles opportunités d'investissement. L'OCDE¹ insiste tout particulièrement sur les effets positifs des mesures de déréglementation des secteurs monopolistes et souligne que le secteur public doit pour stimuler la concurrence (par conséquent améliorer la qualité),

¹ OCDE, *Stimuler l'esprit d'entreprise*, 1998.

faire appel à la sous-traitance par le biais de la création d'entreprises privées. Ce qui consisterait en d'autres termes à effectuer un transfert d'activité du public vers le privé, donc en quelque sorte à inverser l'effet d'éviction cher à M. Friedman. Les experts de l'OCDE stipulent également qu'il faut "alléger les charges dues l'intervention des administrations", "réduire les charges administratives et le coût d'application des réglementations", en particulier "réduire au minimum les formalités et les coûts de mise en application des obligations imposées par les pouvoirs publics", "simplifier la fiscalité des entreprises" pour dénoncer la complexité des systèmes fiscaux qui "nuisent gravement à la prise de décision". Il faut aussi "limiter les prélèvements sur les salaires car ils nuisent à l'esprit d'entreprise". Pour aider l'entrepreneur potentiel à sauter le pas, il ne faut pas que la perspective de se retrouver au chômage le paralyse. Il importe au contraire de favoriser une sorte d'aller-retour constant entre l'emploi indépendant et l'emploi salarié, ainsi en cas d'échec un entrepreneur peut retrouver un emploi salarié assez facilement.

Mais, s'il faut faciliter la création d'entreprise du point de vue administratif – il faut par exemple une semaine pour créer une entreprise au Royaume-Uni, mais plus de six mois en Espagne et en Italie – il convient également d'en faciliter la fermeture en "limitant les coûts de fermeture et de faillite". "La cessation d'activité ne doit pas être entravée quand elle est nécessaire". D'une manière générale la procédure est très simple aux États-Unis. Ce qui est loin d'être le cas en Europe et tout particulièrement en France. En bref, si la faillite a de trop lourdes conséquences, l'esprit d'entreprise s'en trouve affecté ! Libre entrée/libre sortie, le marché doit fonctionner de façon... flexible. Dans ces conditions, l'ensemble constitué par les entreprises de petite taille fonctionne comme une sorte de vivier dont la taille augmente ou diminue selon le contexte économique, social et politique. Ce vivier permet à la fois de fournir des emplois, donc un revenu et un statut social, mais aussi des produits et des services nouveaux.

Le marché doit être transparent, l'information doit circuler librement. Cette hypothèse a deux conséquences : d'une part elle autorise la prise en compte de tout ce qui concerne la protection de la propriété intellectuelle, pour protéger à la fois la connaissance ou les produits nouveaux, mais aussi d'en divulguer l'existence ; d'autre part en

favorisant la circulation de l'information administrative (conditions de création, mais aussi de cessation d'activité), mais également l'information institutionnelle (sur les aides financières, les conditions d'accès au marché financier, etc.). Les salons professionnels, la presse spécialisée ou généraliste, mais aussi les réseaux informatiques (Internet) participent à la circulation de l'information quelle que soit sa nature (économique, institutionnelle, scientifique et technique). Ces informations sont en quelque sorte mises à disposition des candidats entrepreneurs qui peuvent les activer pour mener à terme leur projet de création d'entreprise. Comme l'explique F. Hayek en citant un auteur du milieu du XIX^{ème} siècle, "l'entreprise économique moderne requiert une connaissance précise de milliers de dimensions particulières qui ne seront découvertes par personne, sinon par celui qui a intérêt à les connaître"¹. Certes Hayek ne pensait pas à l'État, mais au marché. Pourtant depuis la fin de la seconde guerre mondiale, c'est-à-dire à partir du moment où le keynésianisme s'est imposé aux États des pays industrialisés capitalistes, il était devenu pratiquement normal qu'il se substitue dans de nombreux domaines aux agents économiques privés. Dans ces conditions, nous retombons manifestement sur la ligne de conduite définie par les experts de l'OCDE : l'État doit créer les conditions de la concurrence pure et parfaite, c'est à dire les conditions d'un fonctionnement optimal et harmonieux du marché.

Enfin, dernière des cinq hypothèses : les facteurs de production (le capital et le travail) doivent se prêter à toutes les combinaisons possibles afin d'assurer la prospérité de l'entreprise. Cette hypothèse conduit l'OCDE à favoriser le développement des marchés financiers, mais également la flexibilité des marchés du travail. Pour ce qui concerne le capital, l'accent est mis tout particulièrement sur le rôle positif du capital-risque dont l'importance s'est énormément développée depuis la fin des années 1970, mais également sur les "investisseurs de tutelle", c'est-à-dire les *Business Angels* qui apportent à la fois les capitaux et les conseils nécessaires à la création d'entreprise. Certes, font justement remarquer les rédacteurs du rapport, l'entreprise qui démarre doit généralement se contenter d'un prêt bancaire ou puiser

¹ Baily [1840] cité par F. Hayek, *La présomption fatale*, PUF, 1993, édition originale 1988, p.23.

sur ses propres économies, ou encore solliciter la confiance de ses proches.

Qu'en est-il à présent du travail ? Les entreprises doivent pouvoir adapter leurs effectifs en fonction de leurs choix de développement, en d'autres termes embaucher ou licencier selon l'évolution de la demande. Mais, et nous revenons à la première des cinq hypothèses, être travailleur indépendant ou salarié n'est pas donné. Ainsi si la flexibilité du travail améliore les performances de l'entreprise, elle stimule par ailleurs l'esprit d'entreprise ! Les systèmes de sécurité sociale sont ainsi mis en accusation puisque poussant à l'inaction.

Ainsi pour stimuler la création d'entreprise, l'intervention de l'État s'avère (paradoxalement) nécessaire, mais pour créer les conditions de la concurrence pure et parfaite et stimuler du même coup l'initiative individuelle. Ces recommandations générales forment l'ossature des mesures de politique publique prises par les différents États industriels et qui sont déclinées en fonction de leur histoire et de leurs particularités économiques et sociales.

L'histoire de la pensée et des faits économiques convergent sur un point : la légende de l'entrepreneur, aussi présente qu'elle soit, masque le fait que l'utilité du personnage reste marginale dans l'expansion et la diversification des formes du capitalisme¹. Les biographes ont donné les arguments nécessaires aux politiques pour vanter l'initiative économique individuelle qui, comme aujourd'hui, a souvent été au cœur des débats politiques passionnés. Il est vrai que des circonstances économiques et politiques ont fait en sorte pour que certains individus laissent leurs traces indélébiles dans l'histoire des progrès de l'industrie et du commerce. Mais entre tirer profit d'une faille du marché pour s'enrichir et être l'initiateur de la dynamique de la croissance, il y a un monde. F. Braudel a voulu explorer ce monde, pour conclure que "même si l'idée de J. Schumpeter sur la primauté de l'entrepreneur contient une part de vérité, la vérité observée montre, dix fois pour une, que le novateur est porté par le flot de la marée montante"².

Dans cet article, nous avons souligné la marginalité de l'entrepreneur dans la théorie économique. Même ceux des

¹ Boutillier S., Uzunidis D., *La légende de l'entrepreneur*, Syros, 1999.

² Braudel F., *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, A. Colin, 1979, tII, p.33.

économistes qui ont glorifié l'entrepreneur se sont vite ressaisis pour donner au débat un contenu plus politique : la socialisation de la propriété du capital (grande société anonyme, Bourse, actionnariat dispersé) porterait-elle atteinte aux principes et fondements du capitalisme ? Nous avons vu aussi que l'activité économique crée à la marge des opportunités d'entreprendre. L'externalisation de certaines fonctions productives et financières des grandes firmes en sont quelques-unes. Les politiques économiques de contestabilité des marchés et de réduction des coûts en créent d'autres. Sans négliger bien entendu le rapport entre l'assouplissement des règles de mise au travail et l'aide publique à l'entrepreneuriat et à l'activité en "solo".

Il ne s'agit plus seulement de favoriser la création d'entreprises de hautes technologies, comme dans les années 1980 (technopoles, entreprises semi-publiques d'expérimentation et d'ingénierie), mais tous types d'entreprises. La fin des années 1980 a été significative de ce point de vue avec l'élaboration de nouvelles lois sociales (revenu minimum, entreprises et associations d'insertion) dans différents pays d'Europe. En bref, l'État se doit aussi d'avoir un objectif social en favorisant la création d'entreprises. Les rédacteurs du rapport de l'OCDE précité soulignent, au demeurant, à maintes reprises, qu'il "faut intégrer l'entrepreneuriat et les objectifs sociaux". Ce qui consiste en d'autres termes à marchandiser (c'est-à-dire à mettre sur le marché) des services qui sont généralement le fait du secteur public ou du secteur associatif, donc par le secteur non marchand.

Nous avons tendance aujourd'hui à confondre l'initiative économique individuelle avec la flexibilité (marchéisation) des processus sociaux de mise au travail. On qualifie d'entrepreneur toute personne ayant des responsabilités économiques sanctionnables immédiatement par les marchés (le manager, l'indépendant, le petit patron, le salarié sous contrat à durée limitée). Les réseaux (publics et privés) d'aide et de soutien à la création d'entreprise s'installent et contribuent à l'extension de cet assouplissement des règles économiques liées à l'emploi.