

L'entrepreneur schumpetérien a-t-il disparu au XXème siècle ?

C'est en 1912 dans Théorie de l'évolution économique que l'économiste autrichien Joseph Schumpeter définit l'entrepreneur schumpetérien qu'il considère comme étant le pivot de l'économie et de son évolution. En effet, il choisit une méthode dynamique prenant donc en compte le changement économique. Il s'inspire de Say et Marshall et fait de l'entrepreneur innovateur l'individu **héroïque du capitalisme libéral du 19ème siècle**. Cet entrepreneur n'est pas forcément le propriétaire de la firme et ne supporte donc pas obligatoirement le risque (ceci le différencie du capitaliste et du banquier). Il est innovant au sens de Schumpeter il est donc **l'acteur qui exécute de nouvelles combinaisons** c'est à dire la fabrication d'un bien nouveau, l'introduction d'une méthode de production nouvelle, l'ouverture d'un nouveau débouché, la conquête d'une source nouvelle de matière première ou de produits semi-ouvrés ou bien la réalisation d'une nouvelle organisation comme la création d'un nouveau monopole. Polyvalent l'entrepreneur est « la tête de son bureau », il brise la routine et **entraîne le changement social**. Il est animé par un besoin de puissance ou une joie de créer en dépensant son « excédent de force » le profit n'est que le résultat de son innovation. Sans aucune contestation nous pouvons affirmer que cette figure fut le moteur de la révolution industrielle (Rostow) et même de la proto industrialisation (selon Mendel) qu'elle domina le XIXème siècle mais qu'elle place occupa-t-elle au XXème siècle ?

Début du XXème siècle, émergence d'entrepreneurs à succès.

Au début de ce siècle l'entrepreneur est l'unique figure représentative de l'entreprise, de nombreux entrepreneurs connaissant un succès encore valable aujourd'hui apparaissent. C'est le cas de Gabrielle Bonheur Chanel qui ouvra sa première boutique en 1910, d'Henry Ford qui fonda Ford Motor Company en 1903, de Marcel Bloch qui donna naissance à la société Dassault principalement après la seconde guerre mondiale ou encore d'Eugène Schueller qui fonda en 1909 la « société française de teintures inoffensives pour cheveux ». Cependant au début de ce siècle les innovations financières et technologiques ainsi que le passage d'un **capitalisme spontané** (capitalisme de petites unités) à un **capitalisme organisé** (capitalisme de grandes unités) pousseront les sociétés au nom collectif (SNC) à céder peu à peu le pas aux sociétés anonymes (SA), l'Oréal devint ainsi une société anonyme en 1939.

L'ère du capitalisme managérial

Peu à peu le contexte économique se transforme laissant donc place au capitalisme organisé et devenant de plus en plus socialisé. Avec lui l'entrepreneur disparaît progressivement. **La production n'est plus le fruit d'un seul individu sinon d'un collectif de managers et d'actionnaires**. La prise de décision relève désormais du choix d'équipe et le capital est détenu par plusieurs actionnaires. Le propriétaire et dirigeant de l'entreprise n'est plus un seul individu mais trois groupes d'intérêts le remplacent : **les dirigeants salariés, les gros actionnaires et les petits actionnaires**. Bien que les grandes firmes accumulent davantage de capitaux que les entreprises individuelles ce qui est désormais nécessaire pour financer la production des nouvelles innovations (telle que l'automobile par exemple), elles sont cependant moins animées et motivées au cours de leurs aventures que ce que ne l'était l'entrepreneur schumpetérien.

L'intensification du processus de concentration-centralisation du capital évinçant la concurrence sur les marchés (démonstré par Karl Marx au XIXème siècle) amènera **Veblen (1924)**, **Galbraith (le nouvel Etat industriel,1967)** et **Chandler (la main visible du manager,1977)** à étudier l'évolution de la direction des entreprises à travers la **théorie du capitalisme managérial**. Les managers sont chargés de la gestion des entreprises tandis les actionnaires sont les propriétaires parcellaires de l'entreprise.

Selon Veblen le capitalisme organisé est justifié. La **technique** détermine le degré de concentration du capital au sein d'entreprises de production de masse ; plus la technique est complexe, plus elle permet de réaliser des économies d'échelles et plus elle favorise la production sur une grande échelle dans des firmes de grande taille. En plus des innovations techniques s'ajoutent les innovations financières permettant de rassembler des fonds gigantesques et de limiter la responsabilité des actionnaires. L'actionnaire est le propriétaire absentéiste du capital d'une société tandis que le manager s'occupe du contrôle effectif de la firme. Le propriétaire a pu devenir absent grâce à des innovations juridiques qui ont permis de concentrer une masse de capitaux toujours plus importante. Avec la complexité grandissante des techniques l'entrepreneur héroïque ne peut plus assumer l'intégralité des tâches de surveillance/supervision/orientation stratégique et a donc du laisser sa place à une équipe de professionnels.

D'après Galbraith à la fin de 1974 les deux cents plus grandes sociétés industrielles des Etat Unis (soit 0,1% des firmes industrielles) concentraient les deux tiers de l'ensemble des actifs industriels et plus des trois cinquièmes de la totalité des ventes des effectifs et du revenu net de l'industrie. Le pouvoir appartient aux grandes entreprises qui fixent leurs prix et qui peuvent assujettir le consommateur. Ces grandes firmes pratiquent une **stratégie internalisante** rendant ainsi un grand nombre d'entrepreneurs dépendants d'elles et elles sont soutenues par l'Etat qui financent par exemple certaines infrastructures leurs étant nécessaires sur fonds publics. Les dirigeants actuels des grandes firmes ne possèdent aucune participation financière importante dans l'entreprise et contrairement au XIXème siècle ils sont méconnus du grand public. En reprenant Burnham les propos de Galbraith renvoient à la « révolution manageriale ». La grande taille des unités de production conduit à la démultiplication du nombre de managers, gestionnaires et surveillants de l'exécution du processus productif. C'est à eux qu'après son investissement le propriétaire abandonne sa fortune. Cette équipe de dirigeants salariés est pour Galbraith la « **technostructure** » mais pour lui la motivation des managers reste un mystère (il suppose donc que leur intérêt est d'influencer l'environnement économique de la firme ou de maintenir la cohésion de la société...). L'individualisme, l'indifférence et le gout pour la concurrence caractérisant l'entrepreneur schumpetérien se transforment en un esprit d'équipe, une identification à un projet commun et une volonté de coopérer chez les managers.

Chandler remarque lui des vagues de fusions acquisitions tout au long du XXème siècle aux EU. Les monopoles sont créés dans le but de réduire la portée des mécanismes du marché. **L'entrepreneur est devenu l'éclaireur testant les innovations technologiques** il ouvre de nouvelles perspectives de ventes sur de nombreux marchés tandis que la grande firme cherche à stabiliser la croissance de sa part de marché et que les managers gèrent les marchés de produits déjà disponibles à la

consommation, ils joueront d'ailleurs un rôle non négligeable dans la croissance des Trente Glorieuses.

Notons de plus que dans les années 1970 les néo-schumpetériens et notamment Freeman confirmeront l'idée de la disparition de l'entrepreneur schumpetérien en définissant la notion de **paradigme techno économique**, la recherche développement et les innovations étant devenues de plus en plus coûteuses et demandant de plus en plus de connaissances les grandes firmes ou bien même les Etats se regroupent en pôle de compétitivité par exemple pour gagner en efficacité.

Années 80 et le come-back de l'entrepreneur ?

Au lendemain de la crise de 1973 les consommateurs sont déjà suréquipés en biens industriels et se tournent vers le secteur tertiaire qui occupe une place grandissante dans l'économie. Or le secteur tertiaire suppose une proximité entre l'entreprise et sa clientèle ce dont les grandes firmes ont rarement été capables. Le contexte économique se modifie à nouveau, l'Etat (comme le fit Raymond Barre à la fin des années 70) et les grandes firmes encouragent l'entrepreneur et les apports de financement externes occupent une place croissante dans une économie de marchés, l'ère du **capitalisme entrepreneurial** émerge. En effet les forces de production se socialisent entre grandes firmes et petites entreprises. Selon Uzunidis, la logique du maintien des petites et moyennes entreprises s'inscrit dans le maintien de la domination des grandes firmes. La survie des petites entreprises dépend des liens qu'elles arrivent à tisser avec les grandes firmes. L'époque est désormais celle de l'entrepreneur socialisé. On peut cependant distinguer deux types d'entrepreneur socialisé : **l'entrepreneur socialisé pro-actif et l'entrepreneur socialisé ré-actif**.

L'entrepreneur socialisé pro-actif se caractérise par une stratégie innovante et révolutionnaire. Il possède un haut niveau de qualification ce qui lui permet de créer une entreprise dans le domaine des hautes-technologies (Les Startups illustrent donc l'entrepreneur socialisé pro-actif). Selon S. Boutillier et D. Uzunidis, le capital social de l'entrepreneur innovateur est élevé, aussi bien en ce qui concerne le capital-connaissances, que le capital-financier, et si le capital-financier est souvent insuffisant pour financer la totalité des investissements, l'entrepreneur innovateur a recours à son capital-relations important. Ces entrepreneurs alimentent les potentiels industriels des grandes firmes via des **contrats exclusifs de sous traitance ou de transfert de savoir-faire** leur permettant de faire des économies dans leurs programmes de RD, tout en les protégeant du risque en cas de défaillance commerciale du projet.

Les entrepreneurs socialisés ré-actifs peuvent se confondre avec les entrepreneurs par défauts. Ils sont caractérisés par une conduite routinière des affaires. Afin de réduire le chômage dû au ralentissement de créations d'emplois dans les grandes firmes et d'éviter la pauvreté l'Etat incite les chômeurs à devenir leurs propres patrons (subventions, taux d'intérêt favorisés...). Ces nouveaux patrons indépendants sont peu qualifiés, leur capital-connaissance provient souvent de leurs seules expériences professionnelles et ils sont plus réticents aux innovations. Ils connaissent des avantages : flexibilité, pas de hiérarchie, pas d'horaires contraignants, absence de frais de structure... et apportent des résultats bénéfiques à l'économie. Cependant il faut souligner que ces indépendants vivent dans l'incertitude et n'ont pas de revenus réguliers. Leur activité est irrégulière et le choix de l'activité reste limité pour que ce type d'organisation soit efficace (conseil, formation, restauration...). Leur ambition se limite souvent à la satisfaction de leurs besoins et de celle de leurs proches. Cet entrepreneur socialisé est dit ré-actif dans la mesure il entre en interaction avec les autres individus, entrepreneurs ou institutions que lorsqu'il y est contraint et forcé.

Bien que l'entrepreneur revienne sur scène il est important de souligner que l'évolution économique reste dominée par les grandes firmes notamment dans un contexte de mondialisation et toujours par le biais d'un processus de fusions-acquisitions. Notons également la montée des fonds spéculatifs (*private equity*) au sein de la direction des entreprises, leur but étant de maximiser la cote de l'entreprise sur les marchés financiers.

Conclusion

L'entrepreneur schumpétérien fut donc encore très présent au début du XXème avec quelques grands succès. La victoire du capitalisme organisé, les innovations financières et techniques permettent cependant aux grandes entreprises de s'imposer, dirigées par les managers et les actionnaires, aux dépens de l'entrepreneur héroïque du XIXème siècle qui lui tend à disparaître. Il refait néanmoins surface à la fin du siècle allant de pair avec les grandes firmes qui continuent de dominer l'économie. La prédiction faite par Schumpeter en 1942 dans Capitalisme, Socialisme et Démocratie s'avère donc fautive. Les PME ne disparaissent pas puisque ces dernières restent encore très présentes. En effet, en France les TPE représentent 93.1 % des entreprises, « Small is Beautiful » comme nous dirait Schumacher. Les grandes firmes et les petites entreprises se répartissent les tâches, les grandes firmes dominent à l'international tandis que les petites entreprises exercent sur le territoire régional et national. L'entrepreneur schumpétérien n'a donc pas disparu mais pour poursuivre d'un point de vue dynamique il a évolué s'adaptant au contexte économique de son temps il a renoncé à sa place de pivot de l'économie pour devenir l'allié des grandes firmes. Vers quelle direction se dirige-t-il donc aujourd'hui, jusqu'où l'économie va-t-elle évoluer ? Allons-nous vers une société de coentrepreneurs désirée par le conseil des jeunes dirigeants et Drucker en 1985 c'est à dire une société d'organisation basée non plus sur la compétitivité mais sur la coopération ou tendons-nous vers l'image inspirée par l'américain Bridges du salarié entreprenant ayant de plus en plus de responsabilités au sein des firmes ?