

MICHEL MARCHESNAY



**LA RHETORIQUE ENTREPRENEURIALE EN FRANCE :
ENTRE SEMANTIQUE, HISTOIRE ET IDEOLOGIE**



**LES ÉDITIONS DE
L'ADREG**

ISBN : 978-2-9518007-1-7

Les éditions de l'ADREG ont comme objectif de promouvoir la diffusion par Internet de travaux et de réflexions académiques trop volumineux pour faire l'objet d'un article dans une revue scientifique, trop courts pour donner lieu à la production d'ouvrages diffusables dans le format papier classique, ou aux publics trop confidentiels pour que ce format puisse être amorti. Elles offrent ainsi la possibilité de publier des recherches avec tous leurs détails méthodologiques, des essais et, avec l'autorisation des revues concernées, des rééditions d'articles regroupés autour d'une problématique très serrée, voire des rééditions de texte tombés dans le domaine public. Les tapuscrits reçus et acceptés sont étudiés par trois lecteurs, de façon non anonyme. L'ADREG est l'Association pour la Diffusion des Recherches sur l'Entrepreneuriat et la Gestion. Pour connaître la liste des ouvrages électroniques à paraître, consulter le site

<http://www.editions-adreg.net> ou le site

<http://asso.nordnet.fr/adreg/Publications.htm>

Impression et visualisation de l'ouvrage : pour tirer cet exemplaire sur papier (à titre personnel), le logiciel permettant sa lecture offre, dans son module d'impression, la possibilité d'ajuster la taille. Il est ainsi possible de respecter celle de la conception (20cm x 13,5), prévue pour optimiser la lecture à l'écran, ou lui faire couvrir la surface de votre papier (par exemple A4, US). Ce même logiciel offre une fonction permettant l'affichage plein écran pour une lecture confortable du document. Les touches « PgDn » et « PgUp » (parfois représentées par une flèche vers le bas pour l'une, vers le haut pour l'autre) du clavier font alors défiler respectivement les pages vers la suivante ou la précédente.

Selon le code de la propriété intellectuelle, le contenu du présent ouvrage ne peut faire l'objet d'une appropriation par autrui. La diffusion, dans le respect de sa forme électronique actuelle, de cet ouvrage est autorisée par l'auteur, les directeurs de collection et l'ADREG.

Autres ouvrages publiés aux éditions de l'ADREG :

BONCLER M. ; HLADY-RISPAL M. (2003). *Caractérisation de l'entrepreneuriat en économie sociale et solidaire*, Editions de l'ADREG, décembre (ISBN : 2-9518007-5-4)

COSSETTE P. (2003). *Cartes cognitives et organisations*, Editions de l'ADREG, septembre (ISBN : 2-9518007-4-6)

MARION S. ; NOEL X. ; SAMMUT S. ; SENICOURT P. (2003). *Réflexions sur les outils et les méthodes à l'usage du créateur d'entreprise*, Editions de l'ADREG, juillet (ISBN : 2-9518007-3-8)

VERSTRAETE T. (2003). *Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat*, Editions de l'ADREG, décembre (ISBN : 2-9518007-6-2)

MARCHESNAY M. (2002). *Pour une approche entrepreneuriale de la dynamique Ressource-Compétences – Essai de praxéologie*, Editions de l'ADREG, mai (ISBN 2-9518007-1-1)

VERSTRAETE T. (2002). *Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche*, Editions de l'ADREG, mai (ISBN : 2-9518007-0-3)

MARCHESNAY M. (2004). *Management Stratégique*, Editions de l'ADREG, septembre (ISBN : 2-9518007-7-0)

VERSTRAETE T. ; Saporta B. (2006). *Création d'entreprise et entrepreneuriat*, Editions de l'ADREG, janvier (ISBN : 2-916432-00-0)

PACHE G. ; PARAPONARIS C. (2006). *Création d'entreprise et entrepreneuriat*, Editions de l'ADREG, février (ISBN : 2-9518007-9-7)

Ces ouvrages sont à charger à partir de l'adresse <http://www.editions-adreg.net>
ou <http://www.adreg.net>

**LA RHETORIQUE ENTREPRENEURIALE EN FRANCE :
ENTRE SEMANTIQUE, HISTOIRE ET IDEOLOGIE**

Michel Marchesnay

**Les éditions de l'ADREG
Février 2009**

SOMMAIRE

INTRODUCTION	6
UN MOT « QUI COÛTE PAS CHER »	8
UN GALLICISME DEVENU UN ANGLICISME	10
UN ANGLICISME DEVENU UN AMERICANISME	14
DE L'AMERICANISME CONSIDÉRÉ COMME UNE AUBERGE ESPAGNOLE ... OU UNE ENCYCLOPÉDIE CHINOISE	18
L'ENTREPRENEUR PRÉ-MODERNE : LE « CAS CANTILLON »	23
L'ENTREPRENEUR SMITHIEN : LE « MAÎTRE MANUFACTURIER »	31
L'ENTREPRENEUR CHEZ SAY : « L'ENTREPRENEUR D'INDUSTRIE »	34
L'ENTREPRENEUR MODERNE : LE PATRON D'INDUSTRIE	45
LE PATRONAT FACE À LA TECHNOLOGIE : L'INGÉNIEUR	59
L'ENTREPRENEUR MANAGÉRIAL, OU LE MANAGER ENTREPRENEURIAL : UN OXYMORON	65
L'ENTREPRENEUR DANS LA NOUVELLE MODERNITÉ : ESPRIT D'ENTREPRISE, ES-TU LÀ ?	78
À LA RECHERCHE DU TEMPS À GAGNER : VERS UN CAPITALISME ENTREPRENEURIAL	94
POUR CONCLURE : L'AVENIR DE L'ENTREPRENEURIAT N'EST PLUS CE QU'IL ÉTAIT	107

INTRODUCTION

Quand un chercheur entreprend de promouvoir un nouveau champ d'études, les problèmes qu'il est conduit à se poser au cours de son enquête sont plus ou moins l'écho des grandes interrogations qui travaillent le corps social dans son ensemble concernant son identité, le passé où il s'enracine, ses responsabilités présentes, l'avenir dont il est porteur. Entre passé et présent, distance certes. Mais comment penser l'un sans l'autre ?

Jean-Pierre Vernant (Passé et Présent, 1995)

Dans un entretien au Sunday Times (le 21 juillet 2002), le président George W. Bush déclarait : « You know the trouble with the French, they don't have a word for « entrepreneur ». La proposition nous parut sur l'instant saugrenue (le mot « entrepreneur » ne vient-il pas du français ?); mais, à la réflexion, elle nous semble parfaitement justifiée. Plus exactement, le mot « entrepreneur » a pris dans l'Hexagone trop de significations, bien souvent parfaitement contradictoires entre elles, comme le suggère l'extrême diversité des synonymes possibles. Il en résulte que la relation avec ce qui devrait en être la référence essentielle (à savoir l'esprit d'entreprise, l'« entrepreneurship ») est par trop distendue. De telle sorte que la vogue de l'américanisme « entrepreneuriat », sa performativité reposent sur des bases logiques, sinon « scientifiques », peu évidentes.

Cet essai se donne donc pour objectif de remettre en cause l'idée reçue, selon laquelle chacun sait ce qu'est un « entrepreneur », de telle sorte qu'il y aurait un consensus clair, explicite sur le paradigme de l'entrepreneuriat. En réalité, le mot « entrepreneur » est suffisamment polysémique pour contribuer au succès des diverses actions présentées comme étant de l'« entrepreneuriat ». Mais, dans le même temps où l'impact idéologique est ainsi renforcé, dans un pays globalement allergique à l'esprit d'entreprise, la rigueur scientifique, voire pédagogique, s'en trouve affaiblie, remettant en cause la volonté de « montée en légitimité » de l'idéologie entrepreneuriale.

UN MOT « QUI COÛTE PAS CHER »

La science appliquée et la technologie ont des matérialisations produisant un capital symbolique de crédibilité que le jeu des classements sociaux attribue à la science pure alors que cette dernière a pour invariants structurels la mise à distance des deux premières activités et d'être le lieu du doute.

Caro (p. 172)

Un économiste (je crois bien que c'est William Baumol, orfèvre en la matière) a dit un jour : « Nous autres économistes, si nous inventons tant de mots nouveaux, c'est que ça coûte pas cher ! ». Hélas, il arrive que les « mots » occasionnent bien des « maux », de par leur « performativité » (encore un mot nouveau ...), comme l'a montré Judith Butler, à propos notamment du racisme et de l'homophobie (mot nouveau également, si la chose, hélas, ne l'est pas).

Cette observation trouve une particulière résonance dans les « sciences de gestion » ou « du management », dans la mesure où celles-ci s'expriment, se présentent et se représentent selon une posture plus rhétorique que théorique (au sens d'Aristote), sous la forme de discours, notamment de la part des « patrons », si l'on suit Nathalie Brion et Jean Brousse.

Clairement, le mot « entrepreneuriat » participe de cette propension française à créer des mots nouveaux, confortant une « mode des modèles » particulièrement prisée, tant par les « théoriciens » que les « praticiens » de la « gestion » et a fortiori du « management ». De surcroît, le mot a été récupéré par les politiques de tous bords, renforçant ainsi sa performativité, dans la mesure où le mot « entrepreneuriat » symboliserait une nouvelle modernité, en opposition, ou en dépassement, ou encore en renouvellement de ce que l'on pourrait appeler (ça ne coûte pas cher...) le « managérial ».

Dans un petit ouvrage paru en 1994 chez Dunod, Alain Etchegoyen évoque le « pouvoir des mots » dans la vulgate du management, sous forme d'un « dictionnaire critique de l'entreprise contemporaine ». Il est symptomatique qu'il ne mentionne pas encore le mot « entrepreneuriat ». Dix ans plus tard, il aurait sans aucun doute écrit à son propos :

Idee reçue : fondement du capitalisme post-industriel

Locutions courantes : « capacité entrepreneuriale », « comportement entrepreneurial », « management entrepreneurial », avec ses dérivés : « intra », « extra » et « repreneuriat », « entrepreneuriat social », « ethnique », « écologique », « micro-entrepreneuriat », etc.

Lieux privilégiés : direction de la stratégie, « think tanks », groupes de projets, relations humaines, communication. Cabinets de consultants et experts divers.

UN GALLICISME DEVENU UN ANGLICISME...

Size is no longer so much the trump card it once was in today's brutally competitive world

John F. Welch Jr, chairman of General Electric Co.

D'ores et déjà, force est de constater que l'adjectif « entrepreneurial » nous vient de l'anglais, les dictionnaires le rattachant à l'entrepreneur (entendu dans sa forme « archaïque », comme on le verra) plus qu'à l'entreprise (« enterprise », évoquant plutôt l'action d'entreprendre quelque chose, que l'institution), et, qu'enfin, le vocable « entrepreneurship » n'est guère mentionné. George Gilder publie ainsi en 1984 un ouvrage intitulé « The Spirit of Enterprise » (New York, Simon & Schuster) traduit justement en français par « L'Esprit d'Entreprise » chez Fayard. En d'autres termes, le petit monstre « entrepreneuriat » n'est qu'une traduction fort approximative d'un terme lui-même fort approximatif... D'ailleurs, faut-il rappeler que le dictionnaire Hachette-Oxford, « niveau collège », traduit le mot entrepreneur par « builder » ou « building contractor » (BTP), « undertaker » (pompes funèbres), et enfin « owner-manager » (of a small firm) – donc, sans même mentionner « undertaker » et a fortiori « entrepreneur » ?

Au sortir de trente ans de montée en puissance de ce courant entrepreneurial, l'heure est sans doute venue de dresser un constat « critique », au sens propre du terme, à savoir une réflexion

pour délimiter la zone de pensée et d'action correspondant à ce champ, quitte à s'interroger sur ses frontières, sur sa densité, sur ses « limites ».

Nous disposons, certes, en France du mot « entrepreneur » depuis belle lurette. Le « Alain Rey » (dictionnaire Robert historique de la langue française) situe l'origine vers 1140, avec le sens d'« attaquer » (d'abord d'agresser quelqu'un, puis de démarrer une action) surtout dans le sens marchand à partir du XVII^e siècle, puis de séduire. Mais, si le mot entrepreneur est bien issu du bas-latin, le mot entrepreneuriat découle, lui, de l'anglo-américain « entrepreneurship ».

Certes, la gent gestionnaire, dont la cuistrerie s'exerce autant chez les praticiens (les « professionnels ») que chez les théoriciens (les « experts »), est friande des mots à consonance anglo-américaine, qui ont le grand avantage de dégager suffisamment de flou, d'imprécision, de « muddling through », comme le rappelle justement André Siegfried dans l'« Ame des Peuples ». Mais, en l'occurrence, il convient de tempérer les brumes de la Vieille Angleterre, le « brouillard de Londres », par le pragmatisme de la Nouvelle Angleterre, l'« utilitarisme de Boston » : si le mot « entrepreneurship » est assez imprécis, il a le mérite, aux yeux des Américains, d'être efficace, et en tout cas satisfaisant.

Le dictionnaire anglais Cassel's précise les significations du suffixe « ship ». Il « dénote l'état, la condition, la qualité d'être ainsi et ainsi ; le statut, la fonction, la teneur de la fonction ; l'aptitude (skill) dans la capacité spécifiée » en donnant les exemples suivants : fellowship, friendship, judgeship, ladyship (sic), marksmanship (expertise au tir), scholarship. Nous ajouterons évidemment à cette liste l'anglicisme leadership.

Ces définitions sont très intéressantes, car elles permettent de représenter les diverses facettes de l'entrepreneurship :

- l'état, la condition, la « qualité » (identité, ici, impliquant par exemple d'être enregistré) d'entrepreneur, c'est-à-dire de celui qui possède et gère une entreprise ;
- le statut, la fonction, le contenu de la fonction, c'est-à-dire la nature des activités, des responsabilités, etc. impliquées par la gestion d'une entreprise ;
- l'aptitude, ou les compétences requises pour développer la capacité d'entreprendre – ce que l'on appelle couramment l'esprit d'entreprise (goût du risque, créativité, forte implication, etc.), ou plutôt d'entreprendre.

Notons que le Cassel's ne mentionne pas le mot entrepreneurship, et s'en tient au seul gallicisme « entrepreneur ». Le mot « entrepreneur » est défini depuis le mot français (normand) « entreprendre », sachant que la traduction anglaise est « undertake », ce qui renvoie au mot allemand (saxon) « unternhemen » pour conduire aux « undertakers ». Ceux-ci sont évoqués notamment par Thorstein Veblen, dans l'Amérique de la fin du dix-neuvième siècle. Dans « The Theory of Business Enterprise » il précise que « dans la théorie économique actuelle, on parle de l'homme d'affaires sous le nom d'« entrepreneur » ou d'« undertaker », et sa fonction est envisagée comme la coordination des processus industriels, compte-tenu des économies de production et d'une qualité de service accrue » (page 25 de l'édition de poche « Mentor Book »). Alfred Marshall, à la même époque dans les Principes, les décrit comme ces innovateurs ayant

assumé les risques liés à la Révolution industrielle anglaise, et recevant de ce fait un « undertaking profit », qu'il assimile à une quasi-rente.

Le « Cassel's » définit donc l'« entrepreneur » dans des termes assez archaïsants, proches de l'« entrepreneur en industrie » des économistes du début du dix-neuvième siècle, comme on le verra plus loin à propos de Jean-Baptiste Say : « a contractor, an organizer, esp. of entertainments for the public » (bref une sorte d'impresario, ou d'entrepreneur de travaux publics). Mais, à la rubrique « enterprise », plus proche de l'esprit que de la forme juridico-organisationnelle, le dictionnaire mentionne l'« enterpriser » : « ready to undertake schemes involving difficulty or hazard ; energetic, adventurous, full of enterprise ». On traduira donc par « entreprenant » : en d'autres termes, cela nous conforte dans notre proposition, énoncée à maintes reprises, de bien faire la distinction entre l'« entrepreneur » et l'« entreprenant ». Faute de cette distinction, la vulgate entrepreneuriale tend à faire de la moindre personne entreprenante (artiste, sportif, bénévole, responsable administratif, etc.) un « entrepreneur », mais aussi à sous-entendre que le moindre gestionnaire de son affaire serait « entreprenant ».

UN ANGLICISME DEVENU UN AMERICANISME

In the United States, we have a very healthy economy but a very sick society. So perhaps social entrepreneurship is what we need the most- in health care, education, city government, and so on. Fortunately there are enough successes around so that we know it can be done- and also how to do it.

Peter Drucker Inc. The State of Small Business 1996.

La traduction française d'« entrepreneurship » en « entrepreneuriat » ne s'est imposée que progressivement et tardivement (on trouve d'ailleurs encore pas mal d'« entrepreneurial », voire « entrepreneu (ou na) riat »), notamment parmi les nombreuses officines qui ont proliféré sur ce « marché de l'entrepreneuriat », mais aussi dans des instances plus officielles.

Il est évident que, au regard des significations sous-tendues par le suffixe ship, la bonne traduction eût été « entrepreneurat ». En effet, à l'instar du professeur et du professorat, du docteur et du doctorat, du tuteur et du tutorat, etc., le suffixe « orat » répond à des significations similaires : à la « qualité » (statut) de professeur, à la « fonction » (tâches, responsabilités, etc.) de professeur, aux « qualités » (capacités, « habiletés », requises pour avoir l'expertise professorale (par exemple, utiliser les mots justes...), répondent la qualité, la fonction, les capacités de l'entrepreneur. Bien entendu, il est sans doute trop tard, et le prosélytisme pour imposer

l'entrepreneuriat ne ferait qu'embrouiller davantage la question du sens de l'entrepreneuriat dans le contexte français.

On sait qu'en France un néologisme acquiert droit de cité dès lors qu'il franchit le Saint des Saints (non pas l'Académie Française, mais l'admission au Petit Larousse Illustré). De surcroît, celui-ci se présente comme l'expression du sens communément accordé et accepté, manifestant ainsi une « traduction » dans un public plus vaste. En l'espèce, les définitions retenues sont particulièrement révélatrices du fossé entre l'entrepreneurship et l'entrepreneuriat « à la française ».

L'entrepreneuriat est en effet défini comme : « Activité, fonction d'entrepreneur » - et non « d'entreprise » - alors que celle-ci est d'abord définie comme « ce que qqun (sic) entreprend ; œuvre, opération », avec, cerise sur le gâteau, l'exemple à la clé : « Echouer dans son entreprise » (on parierait qu'un dictionnaire nord-américain eût plutôt évoqué la réussite dans son entreprise...).

« Entrepreneurial, e, aux » est alors « relatif à l'entreprise (on peut supposer, en tant que fois « qu'affaire commerciale ou industrielle »), au chef d'entreprise (on évite le terme d'entrepreneur) ». L'« entrepreneur » est défini comme « le chef d'une entreprise, et partie. (sic) d'une entreprise de bâtiment ou de travaux publics (re-sic) 2 DR. (droit) Personne qui, dans un contrat d'entreprise, s'engage à effectuer un travail pour le maître de l'ouvrage » Cette définition rejoint la conception de l'entrepreneur comme étant l'« entremetteur », l'« intermédiaire », conception française que l'on retrouve aussi bien chez Say que chez Walras.

Mais la définition du mot « entreprendre » nous conduit vers l'autre conception, plus « entreprenante », mise en valeur par Hélène Vérin. En effet « entreprendre » est défini dans le PLI comme « 1. Commencer à exécuter.. » puis comme : « 2. Fam. (sic) Tenter de convaincre, de persuader, de séduire. Entreprendre qqun (sic) sur un sujet ». Ce qui conduit au mot « entreprenant » : « 1 Hardi à entreprendre, plein d'allant. Un homme actif et entreprenant. 2. Hardi en matière de séduction ». Il serait aisé de montrer que, dans l'activité entrepreneuriale, les actions et les discours reflètent autant la hardiesse que le désir de séduction.

Le Petit Robert est en revanche plus explicite sur les origines du mot « entreprendre », hérité du mot « prendre » (« saisir, attaquer, surprendre », au XII^e siècle). Le mot est dédoublé en deux significations : « se disposer à faire » (ce qui renvoie à « entreprenant ») et « tâcher de gagner (qqn), de convaincre, de séduire », nonobstant une signification vieillie (empiéter sur).

L'« entrepreneur » est défini de façon similaire au PLI, mais en complétant par une acception plus « économique » : « Toute personne qui dirige une entreprise pour son propre compte et qui met en œuvre les divers facteurs de la production (agents naturels, travail, capital) en vue de vendre des produits ou des services ; l'entreprise en tant que personne morale ».

Voilà une définition que n'eût pas reniée Jean-Baptiste Say ! Elle d'ailleurs suivie de divers synonymes éclairants : « patron, agriculteur, commerçant, industriel », puis « petit entrepreneur (artisan, boutiquier, fermier) ». Cerise sur le gâteau, une citation de ...Charles Gide : « L'entrepreneur est... le pivot de tout le mécanisme économique ». Bref, on est loin de la nouvelle modernité ...

Le mot « entreprise » est défini comme « ce qu'on se propose d'entreprendre », « le fait, pour un entrepreneur, de s'engager à fournir son travail et parfois la matière pour un ouvrage donné dans des conditions données », et « organisation de production de biens et services à caractère commercial »- bref, d'une façon totalement ringarde.

Le « chef d'entreprise », quant à lui, accepte les synonymes suivants : « entrepreneur, directeur, patron ». Une autre acception du mot « entreprise », certes vieillie, interpellera le stratège : « action par laquelle on attaque qqun », « tentatives de séduction », ce qui renvoie aux comportements concurrentiels de l'entrepreneur.

Enfin, la version 2007 du Petit Robert n'a toujours pas validé l'entrepreneuriat, Seul est toléré l'adjectif « entrepreneurial(e) » (« relatif à l'entrepreneur ou à l'entreprise ») ; la référence à l'esprit d'entreprise est complètement absente.

DE L'AMERICANISME CONSIDÉRÉ COMME UNE AUBERGE ESPAGNOLE ... OU UNE ENCYCLOPÉDIE CHINOISE



America is the land of the “unfree agent”, home of the financial fraidy-cat and the pay-check loving, perk-addicted cubicle potato. That’s not what you read in any of the 545 books or 400 magazines- no kidding- devoting to puffing up our entrepreneurial aspirations.

Kim Clark Fortune, 8 juin 1998

Cette énumération assez hétéroclite n'est pas sans rappeler « une certaine encyclopédie chinoise » censée offrir une classification, une sorte de taxinomie, des animaux, évoquée par Michel Foucault dans la célèbre préface à son ouvrage « Les Mots et le Choses », à partir d'un texte de Borgès : « les animaux i) qui s'agitent comme des fous, j) innombrables, k) dessinés avec un fin pinceau de poil de chameau » etc. Pour paraphraser cette fois Michel Foucault, la question est alors celle du lieu et du lien communs entre les diverses acceptions que notre modernité, apparue après 1975, donne au mot entrepreneuriat et à ceux qui lui sont liés, ou relèvent d'un même « lieu », d'un même champ.

Imaginons ce qu'aurait écrit notre encyclopédiste chinois autour du mot « entrepreneuriat », mâtiné d'un « dictionnaire des idées reçues » à la Flaubert, ou, pour faire « managérial »

(« entrepreneurial » ?), un « remue-méninges » viendraient spontanément les évocations suivantes :

- relatif à l'entrepreneur, et aux multiples interrogations, classiques, sur ce qu'il est, ce qu'il fait (« qui suis-je ? d'où viens-je ? où vais-je ?), mais aussi sur son statut, sa légitimité, ses capacités attendues, bref sa légitimité, autour de son rôle économique et social ;

- relatif à l'organisation, et aux multiples classifications des entreprises marchandes à but lucratif, depuis les plus grandes jusqu'aux plus petites, sachant que les institutions non marchandes, et/ou à but non lucratif, se voient de façon croissante soumises au test acide de leur « capacité » ou de leur « vocation » « entrepreneuriale », depuis l'hôpital public, ou les musées, jusqu'aux micro- crédits ;

- relatif à la création d'entreprise, et plus généralement d'organisations (associations, etc.), en y incluant les systèmes d'aides et de soutien, les questions de démarrage, de formation-sensibilisation, etc. ;

- relatif à l'innovation, de tous degrés, types et niveaux (politiques publiques incluses) ;

- relatif à l'esprit d'entreprise, envisagé comme phénomène et problème de Société, incluant son étude (sociologique, ethnique, géographique, sectorielle, etc.) et sa promotion, au travers d'actions publiques à tous niveaux, du local au global ;

Et, finalement, qu'on nous permette d'ajouter : « etc. ».

Cette multiplicité d'angles d'attaque peut, en première instance, s'interpréter comme le signe de la vitalité de la discipline, laquelle susciterait des débats, des controverses, des avancées successives, au fur et à mesure que les questions relatives à l'entrepreneuriat concernent des champs empiriques, des disciplines scientifiques, des questions éthiques et politiques de plus en plus diversifiés.

Au demeurant, ce constat de la diversité, voire de l'hétérogénéité, n'est pas nouveau : il a été maintes fois énoncé, voire dénoncé, de telle sorte que nous n'y reviendrons pas.

Encore faudrait-il qu'un accord minimal s'instaure sur l'épistémé, sur le domaine de connaissance délimité par l'entrepreneuriat. Certes, on peut toujours s'en sortir par une boutade, à l'instar de Ragnar Frisch, qui définissait la jeune discipline de l'économétrie comme « l'ensemble des articles de la revue *Econometrica* », en disant qu'il suffirait de recenser les articles, les ouvrages, les communications, les papiers de recherche, les rapports, etc., publiés en français, mais aussi par des chercheurs français écrivant dans des langues étrangères, relevant de l'entrepreneuriat. Sous sa simplicité apparente, cette solution n'est pas évidente, il y a même un syllogisme, puisqu'elle suppose que l'on sache ce qu'est l'entrepreneuriat !

Or, les différents courants ne sont pas nécessairement convergents. Le « noyau dur » de « common knowledge » ou d'« heuristique négative » (Lakatos) supposerait l'existence d'une sémantique précise, reconnue par tous – faute de quoi la discipline ressemblerait à une Tour de Babel. Or, force est de constater que les divers protagonistes s'appuient sur des représentations empiriques, des conceptions théoriques, voire des présupposés idéologiques fortement divergents,

et, à la limite, inconciliables. La conséquence immédiate est que ces travaux sont difficilement comparables, en particulier en ce qui concerne l'exploitation des résultats de recherches empiriques, mais aussi en matière de prescriptions à visée praxéologique, puisque « les gens ne parlent pas de la même chose, ou pour la même cause ».

Cette hétérogénéité se trouve à l'évidence renforcée par le fait que la montée de l'entrepreneuriat est consécutive à de profonds changements techniques, économiques et sociaux, partis d'abord des économies et sociétés les plus avancées (Amérique du Nord) pour s'étendre ensuite aux sociétés industrialisées, et concerner désormais l'ensemble des économies mondiales, au travers des délocalisations, des sweatshops, des micro-firmes (et micro-crédits) que de la libéralisation à « marché forcé » des économies en transition. L'enjeu de l'entrepreneuriat s'est donc historiquement déplacé, en quelques décennies.

Sans doute faut-il alors s'en remettre à une démarche propre à la linguistique moderne. Prolongeant Canguilhem, Michel Foucault ne postule-t-il pas que « l'histoire d'un concept n'est pas, en tout et pour tout, celle de son affinement progressif, de sa rationalité continûment croissante, de son gradient d'abstraction, mais celle de ses divers champs de constitution et de validité, celle de ses règles successives d'usage, des milieux théoriques multiples où s'est poursuivie et achevée son élaboration » ? Pour autant que l'on puisse à son stade actuel d'élaboration et de légitimation parler de « concept », l'étude du mot « entrepreneur » et de son greffon « entrepreneuriat » semble bien devoir s'inscrire dans une telle posture.

Revenons à notre proposition liminaire : indubitablement, le développement des recherches en entrepreneuriat relève largement de finalités propres aux sciences morales et politiques. Cela signifie que ce « mouvement » s'intègre dans une double problématique :

- Quel est le sens assigné, en termes d'« utilité individuelle », aux activités, aux finalités, etc., incluses dans l'entrepreneuriat ?
- Dans quelle mesure les actions et décisions « politiques » liées à l'entrepreneuriat sont-elles légitimes et contribuent-elles au Bien Commun ?

Derrière les mots que nous avons évoqués jusqu'ici (esprit d'entreprise, entrepreneurship, entrepreneur, création, innovation, risque, petite entreprise, etc.) constituant une sorte de lexique de l'entrepreneuriat- se retrouvent ces questions d'éthique et de légitimité, tant économique que sociale.

Or, la signification propre à chacun de ces mots n'a pas une valeur ontologique absolue ; leur sens, leur représentation est « kaléidoscopique », pour reprendre un terme utilisé par Fritz Machlup à propos de la statique et de la dynamique. Pour être clair, prenons l'exemple du mot sans nul doute le plus profondément impliqué, ancré au cœur du débat - celui d'entrepreneur- pour en faire une « archéologie » inspirée de Foucault.

L'ENTREPRENEUR PRÉ-MODERNE : LE « CAS CANTILLON »

Les entrepreneurs passent trop facilement de l'obscurité à la grandeur et retombent de la grandeur dans la misère ; ils n'ont pas la durée, la solidité, la conscience d'un univers commun, et une volonté commune de valeurs, marques de la véritable aristocratie.

Alexis de Tocqueville

Le mot, dans son acception moderne, apparaît au dix-huitième siècle. Il s'inscrit dans la double perspective de la révolution « technico-économique », d'inspiration anglaise (Locke, Hume) et philosophico-politique, d'inspiration française (Voltaire, Rousseau).

Il est quasi-sacramentel de faire allégeance aux mânes de Richard Cantillon, censé avoir initié le concept d'entrepreneur. Si l'on excepte les rares spécialistes de l'histoire de l'entrepreneur, la référence à Cantillon est des plus discutables (du moins à nos yeux) pour les raisons suivantes :

- Sur le plan idéologique, Cantillon doit être considéré comme un pré-physiocrate, comme le rappelle la célèbre (et admirable) phrase introductive de l'Essai : « La terre est la source ou la matière d'où l'on tire la richesse ; le travail de l'homme est la forme qui la produit : et la richesse en elle-même, n'est autre chose que la nourriture, les commodités et les agréments de la vie ». Cette phrase vaut bien celle qui ouvre la Richesse des Nations ...

- L'essentiel de l'ouvrage est consacré à bien d'autres problèmes – notamment les échanges commerciaux, la valeur de la monnaie, l'« arithmétique politique » (pour reprendre l'expression de William Petty). La « définition » de l'entrepreneur n'apparaît qu'au chapitre XIII (intitulé : « La circulation et le troc des denrées et des marchandises, de même que leur production, se conduisent en Europe par des entrepreneurs, et au hasard (sic) »). Soit ... cinq pages sur un ouvrage de 175 pages !

- Cantillon, à la différence de Smith, en tant qu'observateur, et a fortiori de Say, à la fois acteur et prosélyte, n'a pas d'expérience d'entrepreneur. Dans une vie fort agitée, qui alimenterait un feuilleton, Cantillon fut avant tout un spéculateur peu honnête sur les titres de la Compagnie des Indes, occasionnant de multiples procès, jusqu'à sa disparition, mystérieuse et non élucidée (assassiné ? enfui ?). Bref, l'antithèse de l'entrepreneur de Say, honnête propriétaire, de bonne réputation, gérant son affaire en bon père de famille, de l'édificateur d'une entreprise ou du concepteur d'un projet.

Cantillon part du fermier (« le fermier est un entrepreneur qui promet de payer au propriétaire, pour la ferme ou terre, une somme fixe d'argent (...) sans avoir de certitude de l'avantage qu'il tirera de cette entreprise »). Sa production est destinée à la ville (« quelques-uns s'érigent en entrepreneurs pour faire ce transport »). Ensuite « plusieurs personnes dans la ville s'érigent en marchands ou entrepreneurs (...). Ces entrepreneurs sont les marchands en gros, de laine, de grains, les boulangers, bouchers, manufacturiers et tous les marchands de toute espèce (...). Ces

entrepreneurs ne peuvent jamais savoir la quantité de consommation dans leur ville, ni même combien leurs chalands achèteront d'eux, vu que leurs rivaux tâcheront par toutes sortes de voies de s'attirer leurs pratiques ; tout cela cause tant d'incertitude parmi tous ces entrepreneurs, qu'on en voit qui font journellement (sic) banqueroute ».

Cantillon note alors que « tous ces entrepreneurs (drapiers, détaillants, etc.) deviennent consommateurs et chalands réciproquement les uns des autres ». Il énumère ensuite « tous les autres entrepreneurs », soit : « ceux qui se chargent des mines, des spectacles, des bâtiments, etc., les négociants sur mer et sur terre, etc., les rôtisseurs, les pâtisseries, les cabaretiers, etc. », en ajoutant en variante « comme aventuriers des mines, entrepreneurs d'opéras, d'enterrements (sic), de bâtiments, etc. ». Il est précisé en note de l'éditeur qu'aventurier est pris ici dans le sens anglais d'adventurer : pionnier, spéculateur, entrepreneur ou actionnaire dans les secteurs de grand risque, et notamment dans les mines.

Cantillon cite ensuite « les entrepreneurs dans leur propre travail et qui n'ont pas besoin de fonds pour s'établir », soit, en vrac : compagnons artisans, chaudronniers, ravaudeuses, ramoneurs, porteurs d'eau ; cordonniers, tailleurs, menuisiers, perruquiers, « qui emploient des compagnons » ; les « entrepreneurs de leur propre travail dans les arts et les sciences », comme les peintres, les médecins, les avocats.

Cantillon ajoute ce commentaire sibyllin : « On pourrait peut-être avancer que tous les entrepreneurs cherchent à attraper tout ce qu'ils peuvent dans leur état, et à duper leurs chalands, mais cela n'est pas de mon sujet ».

En conclusion de ce court chapitre, Cantillon affirme la primauté des « propriétaires de terre », « seuls indépendants naturellement », les autres ordres (entrepreneurs et autres « gens à gage ») étant dépendants, mais en ajoutant que « tout le troc et la circulation de l'Etat se conduit par l'entremise de ces entrepreneurs ».

Notre critique rejoint celle des spécialistes d'histoire économique. Ainsi Alain Alcouffe, dans un document de recherche non publié, réfute l'assertion de Schumpeter pour qui « à sa connaissance, Cantillon est le premier à avoir utilisé le terme d'entrepreneur ». Dans un développement fort savant, Alcouffe rappelle que le terme est fort répandu à l'époque, désignant tous types d'activités, notamment dans l'Encyclopédie de 1755. Il remonte ainsi au dictionnaire de Savary de 1723, à Boisguilbert (1707), puis à celui de Furetière de 1690, largement commenté par Hélène Vérin. Il note que Furetière cite comme entrepreneur Pierre-Paul de Riquet, concepteur et réalisateur, à ses risques personnels, du Canal du Midi, de telle sorte que nous dirions de nos jours qu'il donne l'exemple de l'« entrepreneur entreprenant ». Mais Alcouffe remonte encore plus loin, et se réfère aux dictionnaires de Nicot (1606), de Thierry (1564), jusqu'à la « coutume de Beauvaisis » de Philippe de Beaumanoir (1283) ... avec des références au latin, qui distinguait le

« redemptor » (entrepreneur de travaux publics, de fournitures, fermier général, adjudicataire), et le « susceptor » (« qui se charge de, qui perçoit »)

Au total, quels enseignements en tirer au regard de la représentation sémantique de ce qu'il est convenu d'appeler « l'entrepreneur », tel qu'il est abordé par Cantillon, auquel, donc, trop de gens se réfèrent sans l'avoir lu en première main ? Plusieurs remarques s'imposent :

- En réalité, si l'ouvrage est publié en 1755, il a été écrit vingt cinq ans plus tôt. Alors qu'il est édité « traduit de l'anglais », il a sans doute été écrit en français. Cantillon, Irlandais d'origine, sans doute Anglais de nationalité, émigré en France, ayant beaucoup voyagé, a en effet surtout « sévi » à Paris, dans la banque de son frère, en pleine période de la Régence et de la politique monétaire de Law.
- En d'autres termes, il se réfère à une société pré moderne (1715-1730), à l'aube des Lumières, où domine la propriété foncière. En conséquence, la source de richesse (et ceux qui doivent en tirer profit légitimement) sont les propriétaires fonciers. L'entrepreneur n'a d'autre fonction légitime, de rôle économique et social, que de servir d'intermédiaire dans des échanges qu'il ne maîtrise pas, tant en amont, d'où viennent les ressources naturelles, qu'en aval, du côté des « chalands » actuels et potentiels et ce, d'autant qu'il est soumis à une rude concurrence d'autres entrepreneurs, qui risquent de se trouver en surnombre. Sa seule caractéristique « moderne », au-delà de la fonction d'intermédiation, résiderait alors dans le fait qu'il supporte tous les risques et aléas de la situation.

- Cependant, le parcours personnel de Cantillon vient « pimenter » sa présentation de l'entrepreneur, car il inclut une part d'« aventure », par le risque inhérent, et par la métis, l'astuce, l'opportunisme, voire la filouterie, qui n'est pas sans évoquer la notion d'« industrie », au sens du XVIII^e siècle, qui sera développée plus loin.

Mais, par rapport à l'émergence des Lumières, à ce qui va se passer entre 1775 et 1790, le profil d'« entrepreneur » de Cantillon, ainsi resitué dans son siècle, évoque en filigrane la perte constante de légitimité des métiers jusqu'ici protégés, notamment les corporations d'artisans, les arts libéraux (droit, lettres, médecine) à côté de la montée d'une bourgeoisie acquérant les offices pour devenir la noblesse d'Etat, d'une bourgeoisie financière prenant le pas sur l'aristocratie terrienne, soumise à une baisse séculaire de la rente foncière.

Ainsi, il est remarquable que l'innovation dans le mobilier français « de style » va venir des immigrés venus des Pays-Bas et d'Allemagne (le tiers des maîtres à Paris, mais en majorité en-dehors du circuit corporatif !). Le « district du meuble » (ébénistes et menuisiers) se situe dans le faubourg Saint-Antoine (d'où partiront les journées révolutionnaires), et c'est là que se situent les foyers d'innovation. Les « entrepreneurs entreprenants » se nommeront Oppenordt, Slotz, Schlichtig, Oeben, Riesener, Benneman, Weisweiler, etc., jusqu'à ce mystérieux B.V.R.B, dont on apprend dans les années 60 qu'il s'appelait Bernard Van Risen Burgh. Ces innovateurs n'avaient le plus souvent pas accès à la maîtrise, réservée aux héritiers ; les maîtres-artisans « jurés » se situaient dans le quartier Bonne Nouvelle (en gros, le Sentier actuel), et se contentaient bien

souvent de suivre la tradition, ou de bloquer par exemple la fabrication de ferronneries par les ébénistes...

Comme le montre Tocqueville dans l'Ancien Régime et la Révolution, les « maîtres artisans », et, plus généralement, les « entrepreneurs » au sens de Cantillon auront perdu tout pouvoir éditioral dans les conseils communaux après 1780, pouvoir dévolu aux titulaires d'offices et de fermes, aux commis de l'Etat, aux financiers et gros négociants. Nombre de révolutionnaires représenteront ces entrepreneurs « déclassés » (Marat était médecin, Robespierre avocat, etc.).

En témoigne également l'histoire de Pleyel, qui témoigne de la transition vers la modernité. Le journaliste, auteur de l'article cité ci-dessous dans Le Monde, rappelle que « Pleyel quitta l'Autriche en 1795, pour s'installer à Paris (...). Ancien élève de Haydn, musicien reconnu et compositeur prolifique (...) Pleyel est un entrepreneur. Il commence par éditer de la musique. Mais devant la demande d'instruments, il décide en 1807 de fonder une manufacture de pianos.(...) Le succès est rapide. L'impératrice Joséphine puis d'autres cours européennes lui commandent des instruments. Lorsqu'il meurt en 1831, Pleyel exporte déjà dans toute l'Europe, en Amérique du Nord et du Sud et en Orient ». Son fils assurera la pérennité de l'affaire, en accueillant les virtuoses et les compositeurs – notamment Chopin- dans ses célèbres concerts. L'usine de Saint-Denis occupe près de 600 personnes en 1867. Le déclin s'amorcera dans l'Entre-Deux –Guerres, jusqu'à la fusion en 1961 avec Erard et Gaveau. La stratégie actuelle rappelle

Michel Marchesnay

celle de la Manufacture de Briare, qui sera évoquée plus loin, puisque l'objectif est de fabriquer des pianos très haut de gamme, à raison de 25 par an, sur l'ancien site de Saint Denis.

L'ENTREPRENEUR SMITHIEN : LE « MAÎTRE MANUFACTURIER »

Soyez plutôt maçon, si c'est votre talent

Boileau

Dans la vision anglaise, le producteur joue un rôle majeur dans la démocratisation : l'industrie du coton, due aux innovations en grappe des « undertakers », contribue à la démocratisation du vêtement, en remplaçant la soie et la laine. Au demeurant, l'éthique individuelle, puritaine, implique une recherche « vertueuse » d'excellence par l'austérité des mœurs privées.

Dans cette idéologie, l'esprit d'entreprise contribue au Bien Commun, et l'« entrepreneur », en tant que personne mobilisant ses capitaux pour les faire fructifier dans des opérations marchandes, est fortement légitimé. Certes, les mœurs de ces « maîtres manufacturiers » sont parfois agressives, « unfair » : ils peuvent s'entendre, ils peuvent copier les inventions des concurrents. Adam Smith souligne cette rupture entre l'intérêt particulier et l'intérêt général, posant ainsi le problème de la légitimité de l'entrepreneur et de l'esprit d'entreprise (conclusion du chapitre X, page 123 : « ... L'intérêt particulier de ceux qui exercent une branche particulière de commerce ou de manufacture est toujours, à quelques égards, différent, même contraire de celui du public... Toute proposition d'une loi nouvelle ou d'un règlement de commerce, qui vient de la part de cette

classe de gens, doit toujours être reçue avec la plus grande défiance, et ne doit jamais être adoptée qu'après un long et sérieux examen, auquel il faut apporter, je ne dis pas la plus scrupuleuse mais la plus soupçonneuse attention. Cette proposition vient d'une classe de gens dont l'intérêt ne saurait jamais être exactement le même que l'intérêt de la société, qui ont en général intérêt à tromper le public et même à le surcharger, et qui en conséquence ont déjà fait l'un et l'autre en beaucoup d'occasions »

Ce texte, venant de la part de celui qui est considéré comme la père du libéralisme, est particulièrement révélateur de l'ambiguïté des représentations « morales » de l'entrepreneur(iat). L'ambiguïté est d'autant plus forte que Smith, visiblement, marque sa préférence pour les « manufacturiers », par rapport aux simples « marchands » et « négociants », et a fortiori aux spéculateurs, nomades, preneurs de risques inconsidérés, que seule autorise la grande ville. En témoigne ce passage particulièrement révélateur (page 92, chapitre VIII in fine) :

« Quand un propriétaire, un rentier, un capitaliste a un plus grand revenu que celui qu'il juge nécessaire à l'entretien de sa famille, il emploie tout ce surplus ou une partie de ce surplus à entretenir un ou plusieurs domestiques. Augmentez ce surplus, et naturellement il augmentera le nombre de ses domestiques.

Quand un ouvrier indépendant, tel qu'un tisserand ou un cordonnier, a amassé plus de capital qu'il ne lui en faut pour acheter la matière première de son travail personnel et pour subsister lui-même

jusqu'à la vente de son produit, il emploie naturellement (sic) un ou plusieurs journaliers avec ce surplus, afin de bénéficier sur leur travail. Augmentez ce surplus, et naturellement (sic)il augmentera le nombre de ses ouvriers ».

En d'autres termes, il devient « maître manufacturier », il crée une entreprise, il change de statut, etc. Par opposition aux rentiers et autres « capitalistes », il a démontré une vertu d'épargne qui justifie sa décision et lui confère une forte légitimité sociale (on dirait de nos jours qu'il crée des emplois). On entre alors dans des préoccupations d'ordre moral (éthique) et politique (Bien Commun). C'est à notre sens dans cet esprit qu'il convient de relire l'apport de Jean-Baptiste Say à la « théorie » de l'entrepreneur et de l'entreprise.

L'ENTREPRENEUR CHEZ SAY : « L'ENTREPRENEUR D'INDUSTRIE »

Le métier de contrebandier, le plus hasardeux de tous, mais aussi le plus lucratif, quand l'affaire réussit, conduit infailliblement à la banqueroute. Cette confiance présomptueuse dans le succès paraît agir comme partout ailleurs, et entraîner tant de gens à s'aventurer dans les affaires périlleuses, que la concurrence y réduit le profit au-dessous de ce qui serait nécessaire pour compenser le risque.

Adam Smith

Les chercheurs en entrepreneuriat ont coutume de citer systématiquement Jean-Baptiste Say, comme fondateur, ou précurseur, d'une « théorie de l'entrepreneur », au point qu'il semble presque incongru de rappeler, encore une fois, son apport. En réalité, une lecture attentive de son *Traité d'Economie Politique* recèle bien des surprises, et nous éloigne de bien des idées reçues – au point que l'on pourrait poser la question, en paraphrasant celle de Raymond Aron à propos de Veblen : « Avez-vous lu Say ? ».

Au travers de l'« entrepreneur en industrie », Say évoque en effet diverses facettes de l'« activité industrielle » d'un acteur social aux multiples facettes. Cette diversité exclut tout « idéaltype » (que Say, lui-même un temps entrepreneur, aurait sans doute récusé) et nous ramène en

permanence à la question de la légitimité, à la fois économique et sociale, d'une fonction professionnelle qui deviendra, au cours du dix-neuvième siècle, une base de la petite bourgeoisie, et, au siècle suivant, de la classe moyenne non salariale.

Georges Tapinos, dans sa préface à la réédition du *Traité d'Economie Politique*, après avoir rappelé les nombreuses critiques qui lui furent adressées, ses contradictions et incertitudes, notamment sur l'« entrepreneur », affirme, à la fin de sa préface (p. XLVI) que « Say est le véritable visionnaire du XIX^e siècle... Le bien-être d'un pays dépend de sa population active, du progrès technique, du dynamisme de ses entrepreneurs. Tel est le véritable message de Jean-Baptiste Say ».

Dans sa diversité et ses contradictions, J-B Say est en réalité l'exact reflet des mêmes ambiguïtés et contradictions que l'on retrouve de nos jours dans la pensée, et a fortiori dans l'idéologie entrepreneuriale française. Elles relèvent largement du fait qu'au-delà de la dimension purement « économique » de l'objet d'études « entreprise- entrepreneur-esprit d'entreprise », Say aborde, sans doute à son corps défendant, la dimension « politique », et la question du rôle social de l'« entrepreneur en industrie », nous interpellant de la sorte sur la finalité de cette recherche.

D'emblée, dans le *Discours Préliminaire* à la 7^e édition, Say cherche à distinguer l'économie politique, science des richesses, de la politique (au sens des Grecs), et la définit comme l'« économie de la société », alors que la politique traite de son organisation. De même, il tient à

la distinguer de ce que l'on appellerait de nos jours les pratiques de gestion (« Le surplus de la science (sic) du négociant se compose de la connaissance des procédés de son art »).

Mais en fait, comme le note Tapinos, son approche est plus ambiguë, tant en ce qui concerne la relation au politique qu'à la gestion. Ainsi, aborde-t-il bien souvent des questions d'ordre moral et politique, relatives à ce qui deviendra au cours du siècle la « question sociale ». Par exemple, dans ce discours préliminaire, déclare-t-il (page 39) : « Partout on voit l'exténuation de la misère à côté de la satiété, de l'opulence, le travail forcé des uns compenser l'oisiveté des autres, des masures et des colonnades, les haillons de l'indigence mêlés aux enseignes de luxe ; en un mot, les plus inutiles profusions au milieu des besoins les plus urgents ». A maintes reprises dans le Traité, il manifeste une préférence, d'inspiration anglaise (puritaine) pour une production abondante et bon marché de biens de consommation courante (cotonnades notamment), plutôt que des produits de luxe (soierie et laine) qui nuisent à l'expansion économique, laquelle est fondée sur des gains de productivité et l'expansion des marchés par l'accession des classes laborieuses aux produits manufacturés.

Toutefois, il se démarque sur bien d'autres points de la pensée anglaise, personnifiée par Adam Smith, alors que la plupart des auteurs, notamment dans les manuels d'économie politique français du dix-neuvième siècle, voient en lui un simple épigone, un simple exégète du maître de Kirkcaldy.

Ainsi en va-t-il tout particulièrement de la conception de l'entrepreneur : « Les Anglais n'ont point de mot pour rendre celui d'entrepreneur d'industrie ; ce qui les a peut-être (sic) empêchés de distinguer dans les opérations industrielles (N.B. au sens large), le service que rend le capital, du service que rend, par sa capacité et son talent, celui qui emploie le capital ; d'où résulte, comme on le verra plus tard, de l'obscurité dans les démonstrations où ils cherchent à remonter à la source des profits ». Or, les manuels français du dix-neuvième siècle ne cessent de lui imputer cette confusion !

Dans le même esprit, Say opère une critique que les chercheurs en entrepreneuriat, et, plus généralement, en théorie de la firme, devraient considérer comme fondamentale (page 27) : « Cherchant ce qui donne aux choses cette valeur, Smith trouve que c'est le travail de l'homme, qu'il aurait dû appeler industrie, parce que le mot industrie embrasse des parties que le mot travail n'embrasse pas ».

On ne saurait trop insister sur l'importance chez Say du mot « industrie ». Il faut rappeler qu'au XVIII^e siècle, le mot a une connotation ambiguë, qui semble renvoyer à quelques mots grecs. Comme le rappelle notamment Philippe Fontaine, l'individu industriel évolue entre la débrouille, voire la ruse, la filouterie (la métis grecque), et l'esprit d'économie, d'ordre, de prudence, voire d'avarice (la phronésis). L'industrie peut également inclure la créativité (la poiésis). Ainsi, Louis XV fonde-t-il en 1767 l'Ecole gratuite de dessin « pour rendre plus célèbre,

s'il était possible, l'industrie de nos sujets ». Au total, le mot « industrie » renvoie aux multiples activités, plus ou moins honorables, plus ou moins ingénieuses, comme on en trouve par exemple, dans les souks. Ainsi, un historien, à la fin du dix-neuvième siècle, décrivant le Paris de 1789, dit,(page 144) en évoquant les Tuileries que « le jardin était ouvert à tous ; le peuple s'y précipitait ;... à sa suite entraient de nombreux industriels ; une sorte de foire s'improvisait sous les grands arbres »

A côté de cette approche qui privilégie le côté « industriel », Say définit l'industrie comme l'ensemble des activités fournissant des services utiles (on dirait de nos jours, « qui créent de la valeur pour le client »), du fait du travail, et plus généralement de l'engagement de ressources. Au début du chapitre II du Traité (page 53), consacré aux « différentes sortes d'industries et comment elles concourent à la production », il énonce que « les objets que la nature ne livre pas tout préparés pour satisfaire nos besoins peuvent y être rendus propres par notre industrie ». Il distingue alors l'« industrie agricole » (« ou simplement agriculture »), l'industrie manufacturière (il distingue en note les arts mécaniques et les arts physico-chimiques, distinction que l'on retrouvera en mésoéconomie, avec les macro- filières électro-mécaniques et agro-chimiques), et, enfin, l'industrie commerciale (« ou simplement commerce »). On perçoit ici la difficulté qu'a éprouvée Say à passer d'une conception pré-moderne, industrielle, de l'activité d'entreprise, à une conception moderne, dans laquelle l'entrepreneur sera avant tout un industriel, à côté de l'exploitant agricole et du négociant.

Il en résulte « des opérations communes à toutes les industries » (chapitre VI). Si « le plus souvent un homme étudie la marche et les lois de la nature... le savant », « un autre profite de ces connaissances pour créer des produits utiles. C'est l'agriculteur, le manufacturier ou 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 » (page 75, souligné par nous).

Cet « entrepreneur d'industrie » (page 111) engage ses propres capitaux (« tout entrepreneur d'industrie, faisant lui-même travailler son capital, trouve avec facilité (sic) les moyens d'occuper productivement ses épargnes »). Say en déduit, en abordant la question des « revenus industriels » (chapitre VII) que, « comme il est impossible de conduire une entreprise industrielle sans y employer un capital, les profits qu'y fait l'entrepreneur comprennent ordinairement les profits de son industrie et ceux de son capital » (page 374), confirmant ainsi sa différence avec l'approche smithienne, et, plus largement, des classiques anglais.

Il précise immédiatement que « le profit, qui résulte du service qu'on en retire, est gagné par l'entrepreneur, puisqu'il a pris à son compte toutes les chances, bonnes ou mauvaises, qui résultent de la production ». Suivent alors des phrases célèbres (page 375), dans lesquelles il précise les qualités attendues d'un bon entrepreneur : à défaut d'être « déjà riche », « il faut ... qu'il soit solvable, connu comme un homme intelligent et prudent, rempli d'ordre et de probité, et que, par la nature de ses relations, il soit à la portée de se procurer l'usage des capitaux qu'il ne possède pas lui-même ». Ce à quoi Say ajoute : « Ces conditions excluent beaucoup de gens du

nombre des concurrents », et, plus loin, « la condition de la capacité borne le nombre de gens qui offrent le travail d'un entrepreneur » en ajoutant toutefois qu'« un certain risque accompagne toujours les entreprises industrielles » et que « tous les genres d'industries n'exigent pas, dans celui qui les entreprend, la même dose de capacités et de connaissances ».

Nous sommes en 1826 : sous l'« entrepreneur industriel », perce le bourgeois et le patron. Say précise en effet qu'« un chef d'entreprise...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. C'est aussi dans cette classe de producteurs, quand les événements secondent leur habileté, que s'acquièrent presque toutes les grandes fortunes » (page 577).

Dans ce passage, Say a résumé, au travers des mots-clés, l'idéologie entrepreneuriale française. Dans l'entreprise, c'est le chef, à la fois administrateur (Fayol est annoncé), et peak coordinator (le futur directeur général). Sur le marché, c'est l'intermédiaire, l'entremetteur, et c'est aussi l'opportuniste, le « profiteur », mais légitimé par le risque assumé. Dans la société, il appartient à une « classe de producteur » (on dirait de nos jours une CSP) dont la récompense est l'accession à une classe sociale supérieure, au travers de sa fortune (pour lui ou pour ses héritiers, comme l'a décrit Schumpeter).

Ainsi que nous l'avons souligné à maintes reprises, et à son corps défendant, Say (et ce, en conformité avec la conception française des Lumières) aborde en permanence la question de la légitimité de l'entrepreneur, dans les termes des sciences morales et politiques. En témoignent de nombreux développements, parsemés dans l'ensemble du Traité, qui lui valurent l'inimitié des « gens en place et des corps en crédit », sous l'Empire comme sous la Restauration ... et une immense popularité dans les « classes moyennes (laborieuses) », tant pour ses ouvrages que pour ses enseignements.

Citons quelques observations, voire diatribes, significatives, qui, hélas, n'ont pas totalement vieilli :

« Mais quelle prospérité que celle qui consiste à tenir misérable une classe nombreuse dans l'Etat, afin de s'approvisionner à meilleur marché des étrangers qui profitent des privations que vous vous êtes imposés ! » (page 385).

« On rencontre des chefs d'industrie qui, toujours prêts à justifier par des arguments les œuvres de leur cupidité, soutiennent que l'ouvrier mieux payé travaillerait moins, et qu'il est bon qu'il soit stimulé par le besoin. Smith, qui avait beaucoup vu et parfaitement bien observé, n'est pas de leur avis... Partout où les salaires sont élevés, nous voyons les ouvriers plus intelligents et plus expéditifs » (page 375).

« Un riche fastueux emploie en bijoux de prix, en repas somptueux, en hôtel magnifiques, en chiens, en chevaux, en maîtresses, des valeurs qui, placées productivement, auraient acheté des

vêtements chauds, des mets nourrissants, des meubles commodes à une foule de gens laborieux condamnés par lui à demeurer oisifs et misérables. Alors le riche a des boucles d'or, et le pauvre manque de souliers ; le riche est habillé de velours, et le pauvre n'a pas de chemises ».

On retrouve la fameuse parabole de Saint-Simon, qui envoya celui-ci à Sainte-Pélagie, dans la philippique suivante : « C'est là (= dans les cours) que s'opère en grand la plus rapide des consommations, celle des services personnels... Il faut comprendre le service des militaires, des domestiques, des fonctionnaires utiles et inutiles, des commis, des gens de loi, des ecclésiastiques, gens de robe, acteurs, musiciens, bouffons de société, et de tout ce qui entoure le centre d'un grand pouvoir administratif ou judiciaire, militaire ou religieux... Les mets fins, les étoffes magnifiques, les ouvrages de mode, viennent à l'envi s'y engloutir ; rien, ou presque rien, n'en sort ». On n'est pas loin des condamnations de la classe oisive par Veblen.

On comprend pourquoi les ministres de Charles X n'acceptèrent la création de la chaire occupée par Say, que sous la réserve qu'elle s'intitulât « économie industrielle », et non « économie politique » ! En revanche, après les Journées de Juillet, la « bourgeoisie conquérante » sut retenir, dans le « moment Guizot » (Rosanvallon) une certaine conception de la mission de l'entrepreneur, dans laquelle celle-ci, au travers de l'autorité morale, confortée par le succès économique, doit également s'étendre au bonheur de ses propres ouvriers.

Cette dimension morale verse d'ailleurs facilement dans le moralisme chez Say, pouvant tourner à l'anathème propre aux Pères de l'Eglise, voire à la condamnation aristotélicienne de la chrématistique. Ainsi (page 503), Say admoneste-t-il l'entrepreneur enrichi : « L'homme riche ne suppose guère qu'il soit jamais dans la nécessité d'en faire usage (= des caisses de bienfaisance). Il devrait se défier un peu plus du sort. Les faveurs de la fortune ne sont pas une seule et même chose avec notre personne, comme sont nos infirmités et nos besoins : notre fortune peut s'évanouir, nos infirmités et nos besoins restent ». Cette attitude moraliste, puis moralisatrice s'amplifiera au cours du siècle dans le « patronat social » (catholique ou protestant), « à la George Sand », la « bonne dame de Nohant », dans la mesure où cette idéologie est envisagée comme un moyen de résoudre la question sociale. Le « bon entrepreneur » doit être aussi un « entrepreneur bon »...

Il est clair toutefois que la figure de l'entrepreneur chez Say n'est pas aussi limpide. La raison majeure tient à un simple constat : l'ouvrage, publié aux tous premiers temps de l'Empire, connaîtra les deux périodes de la Restauration, jusqu'à la Monarchie de Juillet. Dans ces conditions, Say part d'une vision quasiment « pré -moderne » de l'entrepreneur, encore proche de Cantillon, centré sur l'industriel, même si elle est inspirée de Smith : mais la Richesse des Nations date de 1776, quelque dix ans avant le démarrage de la « révolution industrielle » en Angleterre. Il faudra attendre davantage pour qu'elle démarre en France (d'autant que le Blocus va jouer le rôle de frein, suscitant l'opposition de Say au césarisme napoléonien).

Cependant, son expérience d'entrepreneur en industrie (manufacturière), en 1806, va contribuer à une réorientation de sa vision de l'entrepreneur, en glissant progressivement d'une approche « industrielle » à une approche « industrielle ». En dépit des préventions initiales, la vision de l'entrepreneur va s'élargir à la dimension morale et politique, faisant de Say un des penseurs de l'idéologie libérale, au sens politique, Bastiat se faisant le chantre de l'idéologie libérale, cette fois au sens économique (la phrase relative aux « dégâts » du libre-échange, citée supra, suffit à différencier les deux approches), mais toujours dans cette dimension morale et politique. En particulier, Say ne cesse de resituer la fonction économique de l'entrepreneur en termes de mission sociale, de contribution au Bien Commun, et tout particulièrement d'augmentation du bien-être des plus démunis.

L'ENTREPRENEUR MODERNE : LE PATRON D'INDUSTRIE

Si nous voulons comprendre l'organisation traditionnelle de la direction des entreprises sur le continent, nous devons, avant tout et par-dessus tout, nous pénétrer de l'importance des distinctions de classe.

David Granick

Pour dire les choses simplement : en tant que concept économique, ou qu'idéaltype, voire de simple « fait stylisé », l'entrepreneur disparaît au XIX^e siècle de l'économie politique officielle française, telle qu'elle sera enseignée dans les Universités, avant tout dans les Facultés de Droit, mais aussi la Sorbonne (Cournot), les Ponts (Dupuy), Polytechnique (Ansiaux), etc. Ce constat a été conforté par la compilation des principaux manuels d'économie politique et d'économie sociale utilisés au cours du dix-neuvième siècle, débouchant sur la communication au CIFEPME de Fribourg.

L'évocation de l'entrepreneur se réduit pratiquement à la mention de l'apport de Jean-Baptiste Say, présenté, donc, comme un simple épigone de Smith. Il lui est reconnu d'avoir opéré la distinction entre le revenu de l'entrepreneur (le profit) et celui du capitaliste (l'intérêt). Encore cette reconnaissance est-elle considérée avec réticence, dans la mesure où, comme on va le voir, le « nouvel entrepreneur » émergent lors de la Monarchie de Juillet est un propriétaire, qui a le

devoir de gérer ses affaires « en bon père de famille », de les faire prospérer aux fins d'augmenter le patrimoine familial, et d'assurer la pérennisation de l'affaire, sa transmission aux héritiers. Il en résulte que les économistes officiels sont portés à ne pas faire cette distinction entre le profit et l'intérêt. Le revenu de l'entrepreneur s'intègre alors dans le problème plus général de la « rente » tirée d'un patrimoine immobilier ou mobilier (titres d'Etat notamment).

Ce dédain à l'égard du « problème », sinon de la « théorie » de l'entrepreneur, tel que soulevé par Say, constitue donc une constante de l'économie politique française, telle qu'enseignée dans les Facultés. Ainsi, la position de Gide et Rist, qui range Say parmi les « optimistes » (pour l'opposer aux « pessimistes » anglais), aura la vie dure. Par exemple, le manuel *Thémis* d'Henri Denis, consacré à l'histoire de la pensée économique, n'accorde qu'une petite dizaine de pages (sur 800 !) à Say, sans même citer son apport sur l'entrepreneur, une note terminale précisant que « le seul point qui ait été véritablement (sic) discuté récemment (= édité en 1967) dans l'œuvre de Jean-Baptiste Say, est la fameuse « loi des débouchés » (ce qui contredit la remarque de Tapinos sur les interprétations contrastées, notamment de la part des plus grands économistes anglais, de son approche (en évitant le terme de théorie...) de l'entrepreneur) approche au demeurant, comme on l'a vu, très évolutive.

Dans les années 1830, cet ostracisme, ce refus de théorisation « scientifique », hypothético-déductive, de l'entrepreneur, s'explique avant tout par l'irruption de l'économie politique et sociale comme discipline « majeure » (dans le double sens : importante et adulte) des sciences

morales et politiques (ce que les marxistes peuvent à bon droit qualifier de « science bourgeoise »).

Or, l'entrepreneur, comme référent sémantique, « sent le soufre » ... et, sur ce point, on peut se demander si les choses ont réellement changé en France. L'image de l'entrepreneur « bien de chez nous » peut être en effet qualifiée de « schizophrénique ». Tel Janus, l'« entrepreneur » présente un double visage :

- La « face héroïque » est celle de Prométhée : quelqu'un qui assume des risques et constitue l'intermédiaire, le rouage indispensable entre l'offre et la demande. Marshall, Veblen, Schumpeter, à cheval sur les deux siècles, mettront l'accent sur l'« undertaker », l'« entreprenant », celui qui brise la stationnarité du circuit économique, et contribue de façon décisive au développement du capitalisme et au Progrès de l'Humanité. Il est dans le sens de l'Histoire.

- La « face controversée » revêt plusieurs aspects, et rejoint le mythe d'Epiméthée, le frère « frileux », « conformiste », etc., de Prométhée. On évoque alors la figure du simple entremetteur, et l'on met en exergue ses diverses « turpitudes ». Que ce soit Cantillon, Smith ou Say, leur opinion se rejoint, peu ou prou, sur l'« immoralité immanente » de l'entrepreneur, que l'Antiquité a figuré sous les traits du Dieu Hermès-Mercure, « dieu des marchands et des voleurs ». Usant de ruse et de tromperie, les entrepreneurs cherchent à « conjurer contre le public », à s'entendre pour exploiter les salariés, à exiger des lois en leur faveur et contre l'intérêt général, etc. Aussi, Say insiste-t-il sur l'exigence de « bonne

moralité », de « bonne réputation », alors que les risques de banqueroute frauduleuse sont élevés. César Birotteau, parfumeur tombé en faillite, est promu par Balzac au rang de héros pour avoir tenu à rembourser ses créanciers, au point que le Roi lui rend en grandes pompes sa légion d'honneur – éthique qui ne devait donc pas être si fréquente, Balzac étant orfèvre en la matière !

Fait également controversé, à côté de la métis (ruse, astuce, tromperie, filouterie, etc.), la phronésis, entendue ici comme l'excès de prudence, de conformisme, de refus de la nouveauté. L'innovateur, ou simplement le concurrent un peu trop agressif, ou encore l'intrus, est perçu comme un gêneur, quelqu'un qui « déroge » et « dérange ». Cette représentation de l'entrepreneur « de base », « moyen », a toutes chances de répondre davantage à la réalité, à la majorité des chefs d'entreprise, que celle qui les idéalise, sous la forme d'« aventuriers » (« adventurers ») ... auquel cas la mythification s'apparente à une mystification : est-il alors besoin de souligner que l'on touche du doigt à l'un des points majeurs de controverse au regard de l'engouement récemment affiché, en France, à l'égard de l'entrepreneuriat ?

L'émergence d'une fraction de la bourgeoisie constituée de propriétaires-dirigeants, chefs de leur entreprise, sur la base de capitaux personnels ou familiaux, contribue dès lors à porter le débat sur le terrain propre aux sciences morales et politiques, dans les termes suivants : dans quelle mesure, et selon quelles modalités cette petite bourgeoisie naissante contribue-t-elle au Bien Commun, et quelles sont les valeurs morales qui sous-tendent, tant les comportements éthiques de chaque chef

d'entreprise que les codes et conventions propres aux membres de cette fraction de la bourgeoisie d'affaires ? En d'autres termes, quelles en sont les bases de légitimité ?

Cette question se concentre autour de la notion de « père de famille » propre au Code Napoléon, qui va déboucher sur l'idéal -type de « patron » et de « patronat », et ce, jusqu'à nos jours. Les différentes étapes de cette évolution, jusqu'à l'explosion des années 60 (« impératif industriel » gaulliste, concurrence européenne et perte des marchés coloniaux, montée du salariat et du managérial) sont exposées avec clarté par Jean Lambert, dans un ouvrage paru en 1969. L'auteur distingue trois périodes : la « période épique » (naissance et gloire du patronat français, 1830-1890), l'« époque dramatique » (jusqu'à la crise de 1936), « les crises du patronat français » (jusqu'à 1968, mais qu'il conviendra de prolonger jusqu'à nos jours).

Or, le parcours que Jean Lambert assigne à l'évolution du patronat se retrouve trait pour trait dans celui de l'entreprise Bapterosses, située dans le Loiret à Briare. Cette entreprise (que nous avons décrite dans une communication présentée au Congrès International Francophone sur l'Entrepreneuriat et la PME) nous servira donc de support exemplaire de l'évolution de l'entrepreneur.

La première phase, que Jean Lambert situe donc entre 1830 et 1890, est celle de la montée en puissance de l'entrepreneur, non plus « industriel », comme chez Smith, ou « en industrie », comme chez Say, mais « industriel ». Les origines de ces nouveaux patrons sont le plus souvent modestes, issus de milieux ruraux, du petit négoce, de l'artisanat. Mais leur ingéniosité les conduit à appliquer les nouveaux procédés industriels, en engageant leurs propres capitaux. Dans la

conduite de leur affaire, ils se révèlent particulièrement durs au travail, et leur mode de vie est austère et frugal. Au sein de leur entreprise, ils sont tout-puissants, et, rapidement, ils vont participer à la vie locale, non seulement par les retombées économiques de leur entreprise, dans des milieux encore ruraux, mais par la participation à la vie politique, en devenant les notables, comme les ont décrits les grands romanciers.

L'histoire de Jean-Félix Bapterosses illustre parfaitement ce type d'entrepreneurs. Son origine est certes modeste, mais son père, après avoir été compagnon artisan, possède une petite entreprise, dans laquelle Jean-Félix manifeste très jeune un esprit inventif. Il va parfaire son éducation en Angleterre, d'où il revient en possession d'un brevet, obtenu dans des conditions qui seront longtemps contestées par les industriels anglais (on retrouve ici la face « obscure » de l'« undertaker », de l'entrepreneur).

Ce brevet permet de fabriquer des boutons, de porcelaine puis de simili- porcelaine, par série de cinq cents, là où les artisans, innombrables, les fabriquaient à l'unité. Après divers tâtonnements et localisations, Bapterosses reprend une fabrique en déshérence, à la fin des années 40, dans Briare, une petite ville au bord de la Loire, le long d'un canal permettant de rejoindre, par le canal du Loing, la région parisienne. La région est pauvre, aux confins de la Puisaye, mais la main d'œuvre abondante. Très rapidement, la manufacture va occuper directement des centaines d'ouvriers et ouvrières, et donner du travail à domicile dans les villages environnants.

Convenons d'interpréter maintenant la nature de l'entrepreneur en termes de logique d'action. A l'évidence, Bapterosses a d'abord obéi à une logique « entrepreneuriale ». On peut parler

d'« entrepreneur entreprenant ». Il « invente » (quitte à s'être « fortement inspiré ») un procédé, qui va déclencher le fameux processus schumpétérien de destruction créatrice, en poussant à la ruine les producteurs artisanaux de boutons. Dans une société où se développe, dans la petite bourgeoisie rurale, la demande de « colifichets » et « produits de mode » (boutons, rubans, etc. : pensons à l'addiction de madame Bovary), la manufacture bénéficie d'une demande en pleine expansion, qu'elle alimente par la baisse du coût de production, la création de matériaux nouveaux et l'offre incessante de nouveautés. En effet, à partir de l'innovation de base (la machine à boutons), Jean-Félix Bapterosses, secondé par son frère pour la gestion de la manufacture, ne cessera de déposer systématiquement des brevets d'invention (près d'une centaine), témoignant d'ailleurs de capacités davantage d'« ingéniosité » que d'« ingéniorat ».

Toutefois, et conformément aux observations de Schumpeter, la logique d'action « entreprenante », qui constitue la fonction d'« entrepreneur » à ses yeux, est appelée à être relayée par une logique patrimoniale, qu'il ramène à la constitution d'une dynastie. Or, dans la culture française de l'entrepreneuriat, il apparaît clairement que le glissement vers la logique patrimoniale répond à un besoin plus profond de légitimité, impliquant notamment que, au-delà de sa fonction économique, l'entrepreneur industriel, en se faisant patron, entend signifier qu'il accède à la bourgeoisie et à la notabilité, dans un espace resté essentiellement rural.

On serait tenté de dire que l'histoire de Jean-Félix Bapterosses en offre une illustration caricaturale. La « montée en légitimité » va s'effectuer par diverses voies :

1°) d'abord, ses trois filles épousent respectivement deux polytechniciens et un centralien, soit des représentants de l'élite républicaine de la classe des « ingénieurs », pour reprendre la terminologie de Veblen.

2°) l'entreprise va implanter le siège à Paris dans un immeuble important, dans le quartier des affaires, où sont regroupées les activités administratives et commerciales. Deux des trois gendres s'installent à Paris. L'un d'entre eux fera l'acquisition d'un hôtel du XVIII^e siècle

3°) les Bapterosses entrent alors dans une logique immobilière, impliquant qu'ils succombent à la « maladie » bien française de « la terre et de la pierre » : achats de terres et de fermes, et, surtout, construction de deux châteaux à Briare, et d'un hôtel particulier à Paris, dans le nouveau quartier résidentiel de la Plaine Monceau, etc.

A l'évidence, ces acquisitions, si elles confortent le patrimoine privé, se font au détriment des investissements dans la manufacture, laquelle prospère en vivant sur la rente d'innovation liée à la capacité « entrepreneuriale » (innovatrice, en l'occurrence) propre à la personnalité de Jean-Félix Bapterosses, mais aussi grâce au protectionnisme. En particulier, l'activité s'est étendue aux perles, fabriquées selon le même procédé, qui sont vendues dans le monde entier, et notamment dans les colonies africaines, où elles serviront de monnaie (les « Bapterosses ») pratiquement jusqu'à l'indépendance.

On a souvent montré que cette propension de la bourgeoisie industrielle et d'affaires à se faire construire des châteaux était l'expression d'une volonté de revanche, voire de

domination d'une aristocratie ayant perdu son pouvoir économique et politique., et, partant, sa légitimité En conséquence, cette manie des châteaux se veut comme une affirmation d'une légitimité fondée sur la modernité issue de l'avènement du capitalisme industriel et financier, et, au premier chef, de l'entrepreneur industriel. Ainsi, celui-ci se mue-t-il en châtelain du pays, en successeur des aristocrates décaïs.

On peut donc considérer que cette emprise sur le territoire constitue une forme d'encastrement socio- politique, obéissant au besoin d'affirmer la promotion sociale de Bapterosses, l'accession au statut de « bourgeois manufacturier », le passage dans la « grande bourgeoisie » étant dévolu à la génération suivante.

4°) mais Jean-Félix Bapterosses, et les membres de sa famille, vont conforter leur légitimité patronale en accédant au statut de notable, local d'abord, national ensuite. Durant pratiquement un siècle, ils vont « truster » les sièges de maire, de conseiller général, de député, de sénateur, ou contrôler les élections.

Ce pouvoir politique est évidemment assis sur le pouvoir économique, engendré par le fait que la « Manu » est le principal, voire unique pourvoyeur d'emplois, directs (dans la Manufacture) et indirects (travail à domicile, commerces, transport sur le canal et par chemin de fer, etc.) sur le bassin de Briare. Son statut de notable facilite l'obtention de mesures publiques, locales et nationales, en faveur de l'entreprise. Ainsi, ces patrons, comme l'explique Jean Lambert, obtiendront de façon constante (hormis l'intermède du traité franco-anglais de 1860) le maintien de la « Muraille de Chine », c'est-à-dire des

mesures protectionnistes pour les industriels français. Bapterosses bénéficiera de la rente de monopole du commerce des perles dans les factoreries africaines, au fur et à mesure de l'expansion coloniale, et du maintien de droits de douane sur l'importation de boutons, d'Italie, de Bohême, et, bientôt, des pays neufs d'Extrême Orient.

5°) sans doute l'une des caractéristiques majeures du patronat français est-elle l'avènement d'un paternalisme fondé sur la référence à un catholicisme social. A partir des années 1840, la question sociale émerge, portant sur les conditions de travail et de vie des ouvriers et ouvrières (le rapport Villermé en est la plus célèbre illustration). Réagissant au traumatisme de la révolution de 1848, le « patronat social » entend se situer entre deux positions opposées (sinon extrêmes) : d'un côté, le libéralisme (allant du retour au corporatisme, comme sous Vichy, à l'omnipotence du « marché » et de la « libre-concurrence », comme chez les manchestériens) ; de l'autre, le socialisme (allant de l'associationnisme à la coopération –prônée par Charles Gide-, en passant par le georgisme –prôné par Walras- jusqu'à la propriété collective –prônée par Proud'hon). Le patronat social, s'appuyant sur l'encyclique *Rerum Novarum* de Léon XIII en fin de siècle, se réclame explicitement de la doctrine chrétienne des Pères de l'Eglise, notamment de la notion de Bien Commun prônée par le thomisme, lui-même influencé par l'éthique aristotélicienne. Au-delà de la vocation économique de l'entrepreneur industriel (produire les richesses, on dirait aujourd'hui : créer de la valeur), le patron a une vocation

socio-politique, de contribution au bien-être collectif, rejoignant ainsi le beruf weberien dans la conquête de la légitimité.

Cette contribution paternaliste concerne au premier chef, au-delà de ses propres enfants, la famille, nucléaire d'abord, puis élargie aux parties prenantes au patrimoine de l'entreprise. Mais, de façon croissante dans le siècle, sera affirmée la responsabilité sociale vis-à-vis des salariés de l'entreprise. Le patron se voit alors confié un devoir d'éducation, de protection sanitaire et morale. Cette dernière implique une forte emprise religieuse. Là encore, la Manufacture de Briare constitue un cas d'école. On bâtit un hôpital (dans lequel officiera une des filles Bapterosses), ainsi qu'une école, qui jouxte les ateliers (il suffit, à onze ans, de « passer la porte » pour entrer en apprentissage). Puis l'on construira une église en style néo-gothique, à la gloire de l'entrepreneur- fondateur de la dynastie. Celui-ci sera, à sa mort en 1885, statufié et littéralement « encensé ». Cette forme de légitimité sociale, au travers de la religion (Bapterosses est représenté comme une sorte de « saint, à peine- laïque ») est d'autant plus facilement accueillie à Briare que la ville est, depuis les Guerres de Religion, traditionnellement catholique, par opposition aux villes voisines de Gien et de Châtillon-Coligny (du nom de l'amiral protestant assassiné à la Saint-Barthélémy). D'ailleurs, Bapterosses accroîtra sa légitimité en rachetant la manufacture de Gien. On a ainsi la confirmation de l'importance de ce que nous avons appelé la « clio-stratégie » (le poids de l'Histoire) à côté de la « géo -stratégie » (le poids du terroir) dans la constitution de la légitimité patronale, et plus largement « entrepreneuriale » (incluant

l'image de l'entreprise identifiée en tant que telle, Moulinex par rapport à Mantelet). On ne saurait donc, certes, sous-estimer le poids de la religion dans la montée en légitimité de ce personnage (le patron social) qui apparaît finalement, dans la mythologie française, plus présentable que l'entrepreneur en industrie, aux origines le plus souvent modestes, aux pratiques parfois douteuses (« les affaires sont les affaires », pour reprendre le titre d'une pièce d'Octave Mirbeau, où le « héros », un entrepreneur dur en affaires et en famille, se montre particulièrement ignoble). En témoignent ces extraits du cours du professeur Batbie, professé en 1864-1865 à la Faculté de Droit de Paris (tome 2, trente-huitième leçon, pages 177 et suivantes) : « Assurément, les intérêts des patrons ne sont pas contraires à ceux des ouvriers, et la preuve, c'est qu'ils souffrent les uns et les autres du défaut d'harmonie ... Le capital et le travail ne peuvent pas marcher l'un sans l'autre... Cependant il est incontestable (sic) que dans le partage de la richesse produite ils ont chacun une part d'autant plus réduite que celle de l'autre est plus considérable. ... Les patrons... jusqu'à présent... ont eu la mauvaise habitude (sic) de ne jamais augmenter spontanément le salaire... J'ai remarqué que l'ouvrier était très-sensible (sic) aux bons traitements et qu'un maître doux se les attachait facilement. Voyez ce qui retient ou éloigne les domestiques. ... Que le maître soit bon et équitable, qu'il aille au-devant de la justice, qu'il n'attende pas qu'on le force à être juste ; l'économie politique le lui conseille au nom de son égoïsme, comme la religion le lui crie au nom de la charité. C'est une grande consolation pour ceux qui arrivent par les formules un peu (sic) arides de la science

à cette conclusion qui vient du cœur et du dévouement : Aimons-nous les uns les autres (applaudissements) ». Rappelons qu'il s'agit du cours d'économie politique professé à la Faculté de Droit...Le professeur Batbie poursuit en soulignant qu'« il faut aussi se consacrer à l'éducation de l'ouvrier ». Il cite l'action sociale des patrons mulhousiens qui, « quoique, protestants, ont souscrit pour bâtir une cathédrale qui est l'église des ouvriers, parce que les ouvriers sont presque tous catholiques et les patrons presque tous protestants ... Soyez persuadés que partout où les patrons donneront à leurs ouvriers les mêmes marques d'affection, ils recueilleront les mêmes fruits ». Il serait facile de se gausser de ces propos (trois ans plus tard éclatera la Commune). On peut toutefois se demander si cette idéologie patronale, spécifiquement française, ne transparait pas encore de nos jours, quitte à recourir à une autre sémantique ... dont le discours « entrepreneurial », version « relookée » du discours managérial. Ainsi, d'autres mots « performatifs » pourront être utilisés –tel, par exemple, l'obscur « savoir-être », base de la supposée « compétence » du « collaborateur », ainsi que l'ont fait observer maints sociologues (Le Goff, de Gaulejac, Linhart, etc.). Dans cet esprit, la mentalité « entrepreneuriale », attribuée ou assignée au « manager performant », suppose explicitement une adhésion pleine et entière aux objectifs fondamentaux des dirigeants et des apporteurs de capitaux, voire au-delà, puisqu'il est supposé supporter, voire apporter des projets « créateurs de valeur pour l'actionnaire ». On pourrait évidemment citer bien d'autres discours et mots performatifs propres à la

sémantique patronale : ainsi, l'appel à l'« entreprise citoyenne », passée de mode, remplacée par la « bonne gouvernance », et autre « responsabilité sociale ».

LE PATRONAT FACE À LA TECHNOSCIENCE : L'INGÉNIEUR

On peut être patron et de gauche, mais je ne sais pas ce qu'est un patron de gauche.

Louis Schweitzer (Le Monde, 29 avril 2005)

Jean Lambert fait démarrer la deuxième période, moins glorieuse, du patronat à l'année 1890, laquelle constitue une étape charnière dans le passage à ce que nous avons convenu de définir comme la post modernité. On en devine les composants esthétiques : sortie de l'impressionnisme et bientôt du figuratif, nouvelle littérature (Valéry, Mallarmé, Proust, en France), nouvelles formes d'expression musicale, etc. On devrait évoquer les autres « révolutions », les bouleversements profonds dans les sciences et techniques, la philosophie, etc.

Concernant notre propos (le destin de l'« entrepreneur ») la dernière décennie est marquée par une crise économique profonde en Europe, par un chômage très important, des grèves très dures (décrites par Zola). La crise est liée à l'irruption de nouvelles technologies, suscitant de nouvelles macrofilères, principalement aux Etats-Unis et en Allemagne, qui supplantent la France et l'Angleterre dans la domination industrielle, générant une nouvelle concurrence mondiale, avec l'arrivée de nouveaux pays industrialisés.

Le capitalisme industriel, sous l'impulsion des « undertakers » évoqués par Marshall comme par Schumpeter, et financier (sous l'impulsion des « robber barons » (barons pillards) se constitue en entités géantes, dont la direction sera confiée, d'abord à des « ingénieurs », des directeurs d'entreprises, avant tout axées sur la transformation industrielle (mines, aciéries, abattoirs, etc.), puis, avec le développement de la consommation de masse, à des dirigeants plus généralistes (formés dans les business schools), que, dans les années 30, Chester Barnard va populariser sous le nom de « managers ».

La post modernité se traduit alors par le développement d'un système de techno science, où l'on passe d'un « processus artisanal » à des « procédures bureaucratiques » d'innovation, reposant, non plus sur des individualités isolées et « ingénieuses », mais sur des organisations « ingéniorales » axées en priorité sur l'application de principes théoriques, scientifiques, au développement de produits et procédés « innovants », c'est-à-dire susceptibles d'augmenter la performance technique (productivité) et/ou financière (rentabilité). Comme le montrera Schumpeter, l'« entrepreneur aventurier de papa » a fait son temps : une fois passée la phase infantile d'une nouvelle filière émergente, avec l'imagerie du chercheur solitaire bricolant dans son garage, voire derrière sa paille, la recherche-développement est systématiquement organisée et planifiée.

Mais elle l'est en fonction d'un objectif prioritaire aux Etats-Unis : créer de la valeur pour le propriétaire du capital, qu'il s'agisse d'un trust d'actionnaires « enracinés » (la famille, un noyau dur) ou de petits porteurs, ou enfin d'une caisse de retraite. L'innovateur est donc au service du

marché, ce qui, si l'on suit l'argumentation bien connue de Schumpeter dans « CSD », tend à éliminer les innovations de rupture et imprévisibles (si elles ont d'ailleurs jamais existé...) au profit des « nouveautés » incrémentales et planifiées. Bref, la fin de l'esprit d'entreprise ... et de l'entrepreneur.

Mais, comme le montrent les historiens, et notamment Jean Lambert, il n'est guère possible d'appliquer tel quel ce scénario à ce qui s'est passé en France, à partir des années 1890. Le « cas Bapterosses » va nous permettre d'en donner les raisons.

Nous avons vu, en effet, que Jean-Félix Bapterosses, figure exemplaire de l'entrepreneur industriel « entreprenant », s'était mué en « patron social », passant, donc, d'une logique entrepreneuriale à une logique patrimoniale. En fait, cette logique peut correspondre à plusieurs stratégies différentes (quitte à se conjuguer) :

- l'entrepreneur entend développer l'appareil productif, en réinvestissant le cash flow dans son affaire, dans le but, notamment, d'assurer la pérennité de l'entreprise et de la transmettre, en tant que dirigeants, à ses héritiers. Sophie Mignon a ainsi décrit les stratégies de familles « énokiennes » restées à la direction de l'affaire sur plusieurs générations – notamment en Italie. Cette stratégie est vitale lorsque le marché et/ou la technologie sont fortement turbulents, nécessitant, soit la croissance, soit l'adaptation, soit les deux. Elle peut impliquer le rachat d'affaires disposant du capital industriel ou commercial similaire ou complémentaire ;

- l'entrepreneur développe son domaine d'activité, et son champ stratégique, en adoptant une logique financière, par des prises de participation dans des activités différentes, quitte à évoluer vers la « bourgeoisie d'affaires » (Wendel devenant Marine-Firminy) ;
- enfin, l'entrepreneur (mais le plus souvent ses héritiers) entend accéder à la « classe supérieure » (la « leisure class » de Veblen). A la fin du dix-neuvième siècle, nombre d'héritiers adopteront le train de vie propre aux rentiers, en plaçant les capitaux dans des titres financiers, publics ou privés. Ils affectent les profits engrangés à des dépenses somptuaires.

Il apparaît alors clairement que cette fraction de la classe bourgeoise, issue d'une « classe d'entrepreneurs », ne peut plus être qualifiée d'« entreprenante », même si, dans les discours publics, elle excipe de l'« esprit d'entreprise », de la prise de risque et de la capacité d'innovation qui lui sont attachés. A cet argument censé relever de l'économie politique, on ajoute un argument tiré des manuels d'économie sociale ou morale, à savoir la création d'emplois et la prospérité économique locale.

Là encore, le « cas Bapterosses » est exemplaire d'une double évolution dans la logique d'action, « ingéniorale » et « patrimoniale », creusant doublement le déficit de légitimité de la classe patronale.

On a vu que les trois gendres, qui prennent les commandes après le décès du créateur, étaient ingénieurs de formation. Conformément à la montée post moderne de la techno science, ils vont

s'attacher à accroître la performance de l'appareil de production existant, en s'efforçant de maintenir la rente existante. Dès ce moment, l'entreprise cesse pratiquement de déposer des brevets, sanctionnant la disparition de l'esprit d'entreprise.

A l'instar des industriels de la ganterie de Millau, qui n'ont pas réagi au déclin annoncé du port de gants comme signe de distinction, les héritiers Bapterosses vont se heurter à la disparition des boutons et autres colifichets avec l'arrivée de la « haute couture » et des grands couturiers (Poiret surtout, Fortuny, ce dernier cité par Proust). De surcroît, la concurrence devient agressive, non seulement avec les pays européens (Allemagne, Europe Centrale, Italie), mais avec les pays neufs, meilleur marché. Une entente sera conclue dans les années 20, mais elle n'empêchera pas l'irréversible déclin de cette production.

Les héritiers tentent alors une diversification vers la céramique et les émaux d'art, dont l'usage se répand, notamment dans les édifices publics, dans le style Art Nouveau. Mais, là encore, la mode passera, nonobstant la réputation des émaux de Briare.

D'autres tentatives de diversification des gammes, autour du « cœur de métier », seront expérimentées (par exemple, des jouets), sans grand succès.

Restaient les perles et colliers, essentiellement destinés au marché de l'Afrique de l'Ouest, dans les Colonies françaises. Ce marché protégé disparaîtra, comme d'autres (textile) après 1960.


Face à ces difficultés, la logique ingéniorale l'a donc emporté sur une logique plus large, managériale qui aurait remis en cause ce que l'on appelle de nos jours le « modèle économique ».

A l'issue d'une mission d'études aux Etats-Unis, les ingénieurs décident au début des années 20 d'appliquer les méthodes tayloriennes de division du travail, afin, pour l'essentiel, de réduire les coûts de production. Mais la réorganisation des ateliers, en appliquant strictement le principe de division du travail, entraîne une brutale déqualification des ouvriers, avec les conséquences sur la paie et les conditions de travail. De surcroît les pratiques de travail à domicile cessent. Il en résulte un « détachement » de la population vis-à-vis de la Manu. Les grèves sont durement réprimées, plusieurs centaines d'ouvriers sont licenciés, un « syndicat maison » est créé. En tant qu'élus, les héritiers se rangent dans les rangs de la « droite dure », annonçant le « séisme » de 1936, la collaboration vichyste, la coupure avec le monde ouvrier, la perte de légitimité.

Dans le même temps, le « clan Bapterosses » mène grand train, à Briare comme à Paris. On tient salon, on pratique le mécénat (en liaison avec les émaux). Mais il leur restait à sortir de la condition de « parvenus » ou de « nouveaux riches » pour accéder la « classe supérieure ». Ce rôle sera dévolu à leurs enfants. Deux d'entre eux épouseront des ...polytechniciens « à particule », pénétrant dans la famille Chodron de Courcel. Les autres vont quitter la direction de la Manu, la plupart exerçant des fonctions apparentées à la « classe de loisir » (l'une des filles sera exploratrice, d'autres entreront dans la diplomatie, etc.).

Après la Seconde Guerre Mondiale, et l'épisode vichyste, l'entreprise déclinera inexorablement, jusqu'à sa fermeture en 1960. Elle a été reprise récemment par une TPE, axée sur une stratégie singulière : la production d'émaux de très haute qualité –une entreprise « de classe mondiale ». On est déjà dans l'hyper modernité, avec de ... nouveaux entrepreneurs « entreprenants » !

L'ENTREPRENEUR MANAGÉRIAL, OU LE MANAGER ENTREPRENEURIAL : UN OXYMORON



« La profitabilité des entreprises restera structurellement élevée, grâce à la mondialisation, la productivité élevée, la faiblesse des créations d'emplois et la faiblesse des charges financières » selon Jean-Pierre Petit, responsable de la recherche économique et de la stratégie d'investissement chez Exane BNP-Paribas

*Cécile Ducourtieux « 2007 : vers une nouvelle année faste pour les Bourses ? »
Le Monde 30 janvier 2007)*

Un regard rétrospectif sur le dernier demi-siècle ne peut que nous convaincre de l'importance de l'idéologie politique dans la représentation des « dirigeants d'entreprise » en France. Les changements dans cette représentation vont de pair avec l'évolution vers, puis de la « Société industrielle » (Aron), post-industrielle (Touraine), salariale (Castells), technicienne (Friedmann) etc., dont la « crise » annoncée expliquerait largement l'engouement manifesté, dans les années 90, à l'égard d'une « Société entrepreneuriale », du « renouveau », voire de l'« exigence de l'esprit d'entreprise » avec, à l'évidence, tous les quiproquos suscités, volontairement ou non, par un tel engouement ?

Au sortir immédiat de la Seconde Guerre Mondiale (années 45), le patronat français se trouve confronté, pour d'évidentes raisons, à un problème de légitimité (entendue, rappelons-le, comme la représentation par la communauté de citoyens d'une institution, de son rôle social, de son apport au Bien Commun). La relation entre le capital et le travail est largement antagoniste, et se résout en conflit de classes. Le patronat se trouve sur la défensive, s'appuyant sur les « syndicats patronaux » créés dans l'Entre-Deux- Guerres : CNPF (Conseil National de la Production, puis – changement significatif- du Patronat Français), CGPME, Chambres des Métiers, etc.

Au plan économique autant que politique, la position est largement défensive. Mais le décalage s'amplifie au début des années 50, avec la mise en œuvre des Plans de Reconstruction et de Développement, d'inspiration fortement keynésienne et technicienne. Les Missions de Productivité, envoyées aux Etats-Unis sous l'égide du Plan Marshall, vont bientôt faire apparaître la faiblesse de l'esprit d'entreprise des PME françaises, dans lesquelles prédomine une propriété familiale peu encline à entreprendre des opérations de modernisation, au point que Pierre de Lannurien, dans un célèbre « best seller » évoquera les « cent ans de retard » du patronat français. Dans sa préface, Roger Priouret pose la question cruciale de la légitimité : « La propriété familiale d'une entreprise n'est pas incompatible avec sa bonne gestion, si elle rend quelque fois la croissance difficile parce qu'elle exclut en fait les augmentations de capital. Ce qui n'est plus compatible avec notre époque, c'est le gouvernement de l'entreprise par une famille » (page 15). Dès les années 55, une exigence de post modernité, fondée sur la techno-science, impulsée par l'Appareil d'Etat, finalisée autour d'objectifs planifiés, inspirée du Conseil National de la

Résistance, se fait jour, conférant un rôle majeur à la noblesse d'Etat. Celle-ci, c'est-à-dire les grands commis de l'Etat, est désormais instituée en « bourgeoisie salariale », pour reprendre l'expression de Jean-Claude Milner. L'ENA a été créé en 1947, et les premières promotions accèdent aux postes de commande publics. Parallèlement, va s'organiser une « bourgeoisie salariale privée », d'essence tout aussi technicienne, puisant dans le vivier des grandes écoles d'ingénieurs (X-Mines, Centrale, Supélec, etc.). Le système éducatif s'oriente vers la formation en droit, économie et gestion d'une petite bourgeoisie salariale de cadres, lesquels vont occuper, tout au long de l'expansion de la Société salariale, une position intermédiaire entre « le capital » et « le travail ».

Dès les années 60, la question de leur positionnement social, de leur légitimité, est donc posée. Un petit ouvrage, paru en 1968, pose alors la question : « Cadres qui êtes-vous ? », et la réponse ne laisse pas d'être ambiguë : « Supérieurs, moyens, subalternes, les cadres (réels ou supposés) n'appartiennent décidément pas à la même classe sociale. D'ailleurs, est-il concevable de confondre dix millions de Français dont les revenus sont dans un rapport de 1 à 40, dont la vie quotidienne se déroule aussi bien dans les H.L.M. d'Asnières que les appartements de Neuilly, dont les aspirations vont de la simple augmentation de salaire du technicien au désir de puissance du technocrate ? » (page 243). Mais, plus loin, les auteurs s'interrogent : « Ils sont partagés, tous, quelle que soit leur origine sociale, entre un désir fondamental de s'identifier à la classe bourgeoise – ce qui leur interdit de se trouver en opposition avec les intérêts fondamentaux de

celle-ci- et leur volonté de paraître et même d'être les représentants d'un ordre nouveau en cours d'édification » (page 250).

En fait, la Société salariale se constitue autour d'un ensemble assez multiforme- les couches ou classes moyennes- envisagées comme réceptrices d'un revenu stable et régulièrement croissant, dont la légitimité se fonde sur leur pouvoir et leur fonction d'achat. En contre-coup, les anciennes couches de la petite bourgeoisie, « à gages incertains », souvent d'origine pré-moderne, subissent un déclassement, allant jusqu'à la disparition. Ce sera le cas des « petits patrons » ou « entrepreneurs individuels », tout particulièrement dans les zones rurales ou périurbaines, où dominaient les marchés de proximité : artisans ruraux (bourreliers, charrons, tonneliers, etc.), petits exploitants et transformateurs agricoles, commerces de proximité. Les stratégies sont alors purement défensives, et perçues comme « réactionnaires », « anti modernistes » - notamment le mouvement poujadiste, les « émeutes paysannes ».

Mais, dès le début des années 60, s'affirme et s'affiche un discours « moderniste », fortement techniciste, remettant en cause la légitimité des PME, et vouant aux gémonies le « petit entrepreneur ». Les entreprises françaises, largement familiales, sont condamnées à croître, à se regrouper... ou à disparaître. Ces opérations de concentration sont généralement menées par les grands commis de l'Etat, sous leur égide (Ministères techniques, commissions du Commissariat au Plan), ou par leur passage (« pantouflage ») dans le privé.

Le mythe porteur est celui de la taille critique, taille minimale au-delà de laquelle tous les espoirs de profit, de compétitivité et de puissance sont permis. Ce mythe est conforté par d'autres mots

hautement performatifs, tels que : les économies d'échelle, les effets de synergie. Il s'oppose au mythe fondamental du capitalisme familial et patrimonial, conforté par le modèle marshallien de « firme représentative », à savoir le concept de « taille optimale », au-delà de laquelle on entre les déséconomies d'échelle, justifiées au demeurant de façon assez confuse par le maître de l'Ecole marginaliste de Cambridge, en conjuguant les déséconomies « internes » (on dirait aujourd'hui les « pertes de commande » pour l'entrepreneur) et les « externalités » (accès aux ressources et aux marchés d'aval).

En conséquence, force est de constater la disparition, parfois spectaculaire, des PME à capitaux familiaux, souvent de troisième génération, avec un actionnariat dispersé et inactif.

Cependant, ce bouleversement dans le capitalisme français favorise l'apparition d'entrepreneurs « aventuriers » (adventurers), « entreprenants » (undertakers), innovants sous différentes formes (produits ou process de production, mais aussi nouvelles formes de communication, de distribution, etc.). Leur esprit d'entreprise, en conformité avec l'air du temps, les pousse à l'édification de grandes firmes, souvent de forme M (au sens de Williamson : multidivisionnelle, multiproduits, multinationales, etc.) grâce à une croissance rapide, qu'elle soit interne, externe (au sens de Paturel), ou contractuelle (de Montmorillon).

Les exemples les plus célèbres de ces « entrepreneurs », à la fois propriétaires et dirigeants sont : Bleustein -Blanchet, qui avec Publicis, révolutionne la publicité en France ; Fournier (Carrefour), et la fratrie Leclerc, « petits épiciers de Landerneau », dans la grande distribution, (François Dalle, créateur –développeur de l'Oréal- a démarré avant la Seconde Guerre Mondiale), Paul Ricard,

Mantelet (fondateur de Moulinex, encore très proche de l'« entrepreneur paternaliste »), Trigano, fondateur du Club Med, etc.

Georges Poirier, fondateur de la chocolaterie Cantalou, constitue un bon exemple de parcours d'entrepreneur « classique » : « un parcours de petit réparateur de vélos à premier producteur français de chocolat parmi les 10 premiers Européens : 10 usines en France, République Fédérale d'Allemagne et Espagne, plus de 1000 ouvriers », nous informe le dos de couverture d'un ouvrage à sa gloire édité par... Cantalou en 1983. Par la suite, l'entreprise, à l'instar des autres PME chocolatières, sera rachetée par l'hyperfirme Kraft (Jacob-Suchard), intégrée elle-même dans l'hypergroupe Philip Morris, et se spécialise dans les MDD (marques de distributeurs).

Le cas d'Antoine Riboud est particulièrement intéressant, car, de simple dirigeant d'une PME dans le verre, il constituera le groupe BSN. Il « avalera » ensuite, après l'échec de la prise de contrôle de Saint-Gobain, la Générale Alimentaire, un groupe plutôt congloméral, quoiqu'à dominante agro-alimentaire, constitué, par rachats de PME, et surtout de leur marque, par un « entrepreneur », Raymond Sachot. Il rachètera ensuite l'entreprise Gervais-Danone, et constituera finalement le groupe Danone. Or, il est remarquable que cet « entreprenant » n'ait jamais eu plus qu'une proportion infime du capital. Dans ce cas d'espèce, qui reste exceptionnel, comme on le verra, l'esprit d'entreprise du dirigeant aboutit au développement d'une organisation à dominante managériale, sous la réserve que la propriété est dispersée et que les actionnaires laissent un « pouvoir en blanc » au manager (le PDG) pour concevoir et mettre en œuvre la

stratégie du groupe. On est par ailleurs dans une période d'exceptionnelle croissance de la demande de biens de consommation, que l'on situera de 1955 à 1985.

Avec le développement de ce que nous avons convenu d'appeler la « doxa managériale », un discours se répand, sous forme de vulgate (journaux et revues « économiques », littérature « Orly Ouest », etc.) visant à accréditer l'idée que l'esprit d'entreprise est désormais incarné par les grands managers, issus des « Grandes Ecoles », d'Ingénieurs, puis de Commerce et de Management, appartenant à la bourgeoisie salariale supérieure.

En principe, ces « top managers » sont amovibles ad nutum par le conseil d'administration ; mais l'intérêt collectif du noyau dur de « l'élite managériale » (ne serait-ce que les Anciens Elèves) est qu'ils soient rapidement réintégrés aux postes de commande d'un autre groupe. On peut alors parler d'une « caste », dont la légitimité repose notamment sur une confusion entretenue entre le « manager » et l'« entrepreneur ». Elle s'appuie tout particulièrement sur la diffusion, vers la fin des années 70, du discours du « management stratégique », venu d'Outre Atlantique, avec ses modèles et ses mots. Ainsi, le « top manager », ou le « top « management », se voit assignée la mission de développer une « vision pour le futur », de « mobiliser les troupes », etc. Le mythe du « manager entreprenant » est entretenu par des discours hagiographiques (articles de presse, bibliographies, etc.) mobilisant des services de communication importants.

Cependant, la question de la pertinence, de la cohérence d'une telle cohabitation ne peut que se poser. Le « pape du management » - Peter Drucker- n'a cessé de condamner une telle assimilation. Les arguments les plus évidents sont à nos yeux les suivants : si nous admettons que

l'esprit d'entreprise se caractérise par les trois fondements suivants - la prise de risque et l'engagement personnel, la capacité et la volonté d'innovation, et l'attente d'un fort retour sur l'« investissement » dans un projet personnel-, il y a une incompatibilité consubstantielle entre les deux approches, pour les raisons ci-dessous :

1°) le « manager », comme l'on montré les institutionalistes des années 30 (Berle et Means étant les plus connus), ne prend pas de risques personnels.

A l'évidence, cette observation est encore plus vraie en France qu'aux Etats-Unis, dans la mesure où la sélection des « élites » par le diplôme « dessine un capitalisme très singulier », pour reprendre l'expression de Michel Bauer, fondé sur l'« autoproduction ». Les « scandales » récents sur les parachutes dorés et autres « stock options » sont en fait dans la stricte logique du système.

En réalité l'histoire du management montre que ses défenseurs aux Etats-Unis (notamment un certain Schumpeter...) mettaient l'accent sur le progrès constitué par la « déresponsabilisation » et l'annihilation du risque, engendrées par les procédures bureaucratiques (le fameux « responsable, mais pas coupable ») de la Société technoscientifique. Selon Burnham, l'ère des managers devait déboucher inéluctablement sur une économie totalement planifiée, social-démocrate, réconciliant ainsi, pour les dépasser, les idéologies libérales et collectivistes, les organisations publiques et privées obéissant à un même système de procédures de résolution des problèmes (mythe de l'« expert »), réconciliant les « manageurs » (privés) et les « aménageurs » (publics).

Evidemment, si, dans les années d'immédiat après-guerre, la référence à une Société technicienne était la bienvenue (le manager étant assimilé au progrès scientifique), l'assimilation à une bureaucratie éloignée de la libre-entreprise sentait le soufre ! Il était donc important que le discours entretînt l'illusion que le manager français était une sorte d'aventurier entreprenant, y compris les dirigeants d'entreprises nationalisées, comme chez Renault, transmués en héros du Progrès, animé par un « engagement » et une « vision » particulièrement élevés. Ce discours a pris d'autant plus d'importance, dans les années 80, que les grands groupes français se heurtaient à de graves problèmes de compétitivité.

2°) Les managers ne sont pas les champions et les promoteurs de l'innovation.

Peter Drucker, en particulier, mais aussi les théoriciens majeurs des organisations (on pense à Simon), en ont donné fort logiquement la raison : il est beaucoup plus « payant » de perfectionner l'existant que de tenter de se lancer dans des « aventures » à haut degré d'innovation, et, partant, de risque.

Dans un ouvrage récent, un sociologue et une historienne, Michel Villette et Catherine Vuillermot, remettent en cause « la conception angélique, mais inopérante, que l'on se fait aujourd'hui de l'entrepreneur dans le monde académique, les business schools et les livres de management ». Attaquant, au regard de la « bio-hagiographie » des grands managers, le mythe savamment entretenu de l'« entrepreneur autodidacte », ils montrent que la réussite en affaires ne s'explique pas par l'innovation, car celle-ci coûte cher, est aléatoire, et ne rapporte de l'argent qu'à long terme. Le plus souvent, l'innovation est simplement captée

par la « prédation » : « emprunt » d'une innovation (cf. Bapterosses... et bien d'autres), rachat de l'entreprise innovante (cas des start-up), recours à des « quasi-extrapreneurs » (petits laboratoires de recherche sur le génome, par exemple, très dépendants des grands groupes pharmaceutiques), fusion – absorption de concurrents directs pour disposer de leur portefeuille de recherche-développement, etc.

En fait, la légitimité du top manager se fonde sur sa capacité à « gouverner » une organisation fortement hiérarchisée, reposant sur des procédures adaptées à la résolution de problèmes « anticipables » et formalisables dans une séquence « si... alors ».

De surcroît, comme l'a montré Dan Miller, les top managers peuvent estimer que la réussite de l'entreprise résulte de leur propre stratégie, et, en conséquence, ne voient pas la raison d'en changer. Il faut une crise profonde, analysée comme une « erreur stratégique », pour que le top manager soit remercié (avec émoluments à l'appui) et remplacé par un autre, qui pourra proposer une stratégie alternative, pouvant impliquer un forte dose d'innovation. Mais, globalement, la préférence va aux « micro adaptations » des produits et process, qui restent dans le droit fil de la trajectoire. Cette faible innovativité, cette répugnance à l'égard de l'innovation de rupture peut résulter, selon Dan Miller, d'un « paradoxe d'Icare », à savoir la réussite de la stratégie poursuivie jusqu'ici, qui renforce la conviction de n'en pas changer.

Il est donc illusoire, voire plus, de présenter ces dirigeants comme des innovateurs. Cependant, les discontinuités stratégiques tendant à se multiplier depuis les années 80,

sous l'effet de diverses « ruptures », « mutations », etc. de tous ordres, elles contraignent les hyperfirmes à devoir s'adapter, d'abord en éliminant les « poids morts » et autres « canards boiteux », ensuite en promouvant de nouvelles activités (technologies, produits, marchés) au sein de l'hypergroupe. La responsabilité de l'innovativité est alors, comme une patate chaude, transmise aux échelons subalternes (« groupes de projets », « centres de profit », etc.), voire aux individus, au travers notamment d'un discours inspiré de la vogue américaine du « corporate entrepreneurship » du milieu des années 90.

Il en est toutefois résulté un « culte de la performance » évaluée individuellement, qui a contribué à ce que l'« opinion publique » dénonce les « maux du management », posant le problème du soi-disant « management entrepreneurial » dans les termes, non plus de la « technoscience des organisations », mais des sciences morales et politiques. En d'autres termes, les excès du « harcèlement moral » et de l'évaluation individuelle des « compétences », allant jusqu'aux suicides, ne vont-ils pas à l'encontre du Bonheur Individuel et du Bien Commun, fondements aristotéliens de l'éthique individuelle et de la politique ?

3°) les managers ne sont pas mus par un besoin d'accomplissement personnel, de réussite de leur propre projet d'entreprise.

Sans doute est-ce le point sur lequel les débats pourraient s'engager. Cependant, force est de constater que les top managers n'ont pas l'esprit d'entreprise au sens strict.

En effet, l'« entrepreneur » manifeste un besoin de retour sur son investissement personnel, qui ne se réduit pas au retour sur le capital financier engagé. On a vu que la volonté d'accéder à une couche sociale supérieure, de reconnaissance sociale, puis d'appartenance jouait un rôle important, à côté, plus simplement de l'ambition, accomplie, d'avoir mené à bien « son » propre projet.

Les études montrent par ailleurs que l'entrepreneur n'est pas motivé par la recherche d'un pouvoir fondé sur une autorité hiérarchique. Le besoin de « proximité », au sens d'Olivier Torrès, est d'abord un besoin de « proxémie », au sens de Maffesoli, c'est-à-dire de connivence, de sociabilité avec les collaborateurs et les plus proches parties prenantes, ne serait-ce que pour réduire les coûts de transaction (internes et externes), pour reprendre le jargon économique à la mode...

Les mobiles du top manager sont tout autres. Les études lui attribuent la recherche du pouvoir, de « leadership » plutôt que d'« entrepreneurship ». La confiance est remplacée par l'engagement de coûts de contrôle et de coordination, par la mise en œuvre d'une direction par objectifs fixés aux différents niveaux de la hiérarchie. En droit, il n'est censé, en tant que C.E.O., ou que directeur général, ou président du directoire, etc., que de « mettre en musique » la partition commandée par le chairman, ou le conseil d'administration ou de surveillance. Si sa stratégie ne satisfait pas les objectifs de politique générale, il est révocable.

En droit, il est un intermédiaire, qui n'est pas maître de la gouvernance de la firme. En fait, on pouvait objecter que, à l'instar d'Antoine Riboud, les top managers avaient les pleins pouvoirs, octroyés par un noyau dur, ou facilités, soit par la dispersion du capital entre de multiples actionnaires, soit par la forte présence d'actionnaires dormants. Mais, comme le montre la situation du fils Riboud chez Danone, les choses ont évolué, dans le sens d'un risque accru de révocabilité, liée à une exigence accrue de profitabilité et de retour rapide sur investissements.

Cependant, la caractéristique majeure des top managers est leur nomadisme. Celui-ci est lié d'abord au développement de leur carrière personnelle, qui les incite à passer d'un groupe à l'autre, au gré des propositions. Ensuite, les modes de rémunération réduisent les risques liés au départ, voire y incitent, compte –tenu des indemnités prévues dans les contrats. Enfin, la densité du réseau de relations entre la Haute Administration, les cabinets ministériels, et le « privé » facilite les allers et retours.

L'ENTREPRENEUR DANS LA NOUVELLE MODERNITÉ : ESPRIT D'ENTREPRISE, ES-TU LÀ ?



Les petits en toute affaire esquivent fort aisément ; les grands ne le peuvent faire

La Fontaine

Le néo management, au fond, c'est l'érection obligatoire

Corinne Maïer

Dans une interview parue dans La Tribune le 6 novembre 1997, le journaliste (Yan de Kerorguen) me faisait dire : « Nous évoluons dans un mouvement de fond : le passage depuis 1985 d'un capitalisme managérial à un capitalisme entrepreneurial avec un aplatissage des hiérarchies et un élagage des fonctions », entraînant, selon lui, le fait que « l'entrepreneuriat a pour autre conséquence l'autonomisation en interne des directions et des filiales des donneurs d'ordre », ajoutant que, selon mes propres dires, « on leur demande de travailler comme des PME. Sur le plan des comportements, on demande aux uns et aux autres un investissement plus fort, des prises de responsabilité sur des projets, et toujours plus d'innovation en termes d'acceptation du changement et d'apprentissages nouveaux. Il y a une porosité de plus en plus grande entre l'intérieur de la grande entreprise et ses extérieurs PME ».

En 1997, les chercheurs constataient donc un « résistible déclin du capitalisme managérial », fondé sur une organisation monolithique et centripète, dominant ses marchés. Il était en voie d'être supplanté par une nouvelle forme de modernité, de nouvelles formes d'organisation, en réseaux, et de concurrences, allant, du fait de l'entrelacs de ces réseaux de participations et d'intérêts, jusqu'à des formes de « co-opétition » entre hyperfirmes.

Ce qui pouvait paraître anticipatoire, voire pure provocation, se vérifie davantage chaque jour, confirmant l'urgence d'une réflexion plus approfondie sur le phénomène qualifié globalement d'« entrepreneuriat ».

Il est clair que nous sommes en effet pratiquement sortis de la Société salariale, de l'« Affluent Society » dans laquelle des pays neufs pénètrent. Il en est allé ainsi à chaque « génération industrielle » : si Bapterosses anéantit le secteur artisanal, pré-moderne, de la production de perles et boutons, il sera à son tour évincé du marché mondial par l'arrivée de nouveaux concurrents, d'abord européens, puis d'Asie ou d'Amérique.

On n'insistera pas sur les effets les plus connus :

- le passage d'une logique industrielle à une logique financière dans les hypergroupes mondiaux induit le primat de la rentabilité sur la croissance ;
- en conséquence, le pouvoir de la « haute bourgeoisie salariale » (les top managers « à la française ») glisse vers les actionnaires et échappe aux « industriels » ;
- les groupes à dominante industrielle glissent vers des activités de plus en plus immatérielles, localisent les points de création de valeur de plus en plus en aval, autour de

la connaissance, de l'expertise des « salariés de haut vol », reconstruisant une partie de la « moyenne bourgeoisie salariale » ; nombre de ces individualités sont d'ailleurs souvent incitées (y compris par leur hiérarchie) à sortir du système salarial pour créer leur propre entreprise ;

- la compétitivité se fondant sur des ressources idiosyncrasiques, fortement individualisées, pousse les hyperfirmes managériales à faire appel à des réseaux d'« hypofirmes hyperspécialisées », fortement entrepreneuriales (dans le sens défini supra) ;

- la petite bourgeoisie salariale (cadres moyens ou non spécialisés, ingénieurs et techniciens, employés, etc.) tant dans le public que dans le privé, subit un fort déclassé social, une perte de légitimité, se traduisant par une paupérisation relative, mais aussi absolue (chômage, « poor workers », etc.) ; en d'autres termes, les couches salariales de rang inférieur se prolétarisent et se précarisent ;

- les stratégies génériques possibles –combinant volume et différenciation- pour les hyperfirmes à vocation mondiale, nécessitent un abaissement des coûts « de management », obtenus, et par un effet mécanique de productivité, par la réduction drastique des emplois, et par la délocalisation. En conséquence, une partie croissante de la population active est « chassée » du système productif, actuellement et potentiellement.

Tels sont, brièvement résumés, les traits majeurs de ce qui peut être considéré comme un changement de système économique, induisant un changement de Société. Il apparaît, dès lors, très logique de se tourner vers le développement de l'entrepreneuriat, présenté parfois comme une sorte d'ultime recours, parfois comme une aspiration majeure des générations nouvelles. Il en résulte un discours cacophonique, censé traduire une « montée en légitimité », parfois brutale dans certains milieux, de l'« esprit d'entreprise », de la « création de son propre emploi », de la « nouvelle compétitivité par les PME », du « nouvel entrepreneur », etc. L'« entrepreneuriat » serait une sorte de remède à la crise de la Société salariale, ou une voie de sortie, hésitant entre le cataplasme et la panacée pour guérir des, et les, « maux du capitalisme » (qualifié alternativement de : industriel, managérial, financier, mondial, libéral, etc.).

En témoignent mille citations saisies au vol, au jour le jour, permettant de dessiner plusieurs pistes de réflexion critique sur les voies de recherche en, et sur l'entrepreneuriat.

Ainsi, à Davos, début 2007 un expert de Morgan Stanley constate que la part des revenus bruts (salaires, transferts sociaux, retraites), alloués pour l'essentiel à la classe salariale, sont tombés dans les pays dits « riches » à 54%, alors que les profits grimpaient à 16% dans le même temps. Seuls sont préservés les salariés faisant montre d'une « qualité spécifique ». A ses yeux, la réponse est avant tout une affaire politique : « Investir dans l'éducation, dans la recherche, dans l'innovation, encourager l'esprit d'entreprise et les PME ». Or, le risque est grand, que les politiques s'en tiennent à des mesures opportunistes et à court terme, pouvant aller jusqu'au protectionnisme.

Effectivement, ce risque est particulièrement élevé dans ce qu'il est convenu d'appeler le contexte d'« exception française », dans lequel domine la « bourgeoisie salariale », privée et d'Etat. Ainsi, un récent rapport d'enquête sur la valorisation de la recherche en France montre le poids extrême de l'Etat dans l'incitation à la R&D privée, tant en termes de défiscalisation que de subventions, à l'instar ... des Etats-Unis (pays réputé très libéral, mais où domine le complexe militaro-industriel). De plus, la France est le pays qui, hormis le Royaume-Uni, aide le moins les PME (moins de 5%, contre plus de 85 % en Irlande !). Concernant le CNRS, Alain Mauger, directeur de recherche, affirme que celui-ci « a conservé les valeurs d'un autre âge, esprit de dissertation et de synthèse, et oublié d'évoluer vers les valeurs gagnantes du monde moderne : l'innovation et l'esprit d'entreprise (que ce soit en recherche fondamentale ou appliquée) ».

En d'autres termes, ces propos accréditent notre idée de départ : nous sommes bien dans le domaine des sciences morales et politiques. Cela signifie que la question de l'« entrepreneuriat » en France appelle plus de réponses de l'ordre de l'éthique et du politique, que « technologiques », du type : quels outils de gestion faut-il concevoir et appliquer pour inciter les « gens » (principalement « les jeunes ») à créer « leur » entreprise (ou à travailler dans des « jeunes » et/ou « petites » entreprises) ?.

En témoignent l'émergence d'autres dimensions de l'« entrepreneuriat », jusqu'ici peu explorées en France (ou ailleurs), qui soulignent d'autres enjeux politiques, au cœur de la « citoyenneté », au sens d'Aristote (participation à la vie et à la décision publiques).

Ainsi observe-t-on une prise de conscience du « vivier entrepreneurial » constitué par les générations issues de l'immigration. On a dit à diverses reprises que l'« entrepreneur » est bien souvent issu des couches sociales modestes ; au travers de la réalisation de son projet, il aspire à une reconnaissance, en accédant à une catégorie, ou couche sociale supérieure (accession susceptible d'être confortée par les « héritiers »).

Dans la Société salariale, le système éducatif facilitait cette démarche de promotion par l'obtention d'un diplôme, ouvrant l'accès à la fonction salariale, à un niveau hiérarchique plus ou moins élevé : or cette voie est désormais bouchée. Pire : la formation des élites est désormais « expatriée » largement à l'étranger ou équivalent (MBA les plus prestigieux, INSEAD de Fontainebleau, etc.), et on lit que la directrice de l'ENA s'inquiète de ce que les élèves envisagent de moins en moins de rester dans la fonction publique, mode autrefois privilégié d'accès à la haute bourgeoisie d'Etat !

L'enjeu de ce que l'on commence à appeler l'« entrepreuriat » ne réside pas seulement dans l'« embourgeoisement » (l'accession à la « classe moyenne »), voire la simple création d'emplois. Une étude de la Duke University (Caroline du Nord) montre que « les immigrés représentent une force significative dans la création de nouvelles entreprises et la propriété intellectuelle aux Etats-Unis ». Sur 28 000 entreprises créées dans les TIC, un quart comptaient « un fondateur, président, directeur général ou responsable de la technologie né à l'étranger ». En Californie, les immigrés ont créé 40 % des start-up et plus de 50% dans la Silicone Valley... Un créateur d'entreprises d'origine indienne (l'origine largement majoritaire) ajoute que « si ces

entrepreneurs devaient quitter les Etats-Unis, nous affaiblirions notre capacité de création intellectuelle », sachant que ces entrepreneurs d'origine étrangère ont déposé près d'un quart des brevets internationaux.

Cependant, en abordant cette question de l'accès à l'entrepreneuriat sous le seul angle de la contribution à l'innovation de haut niveau, on risque de perdre de vue l'enjeu moral et politique : d'une part, contribuer à ce que les jeunes générations réalisent leur accomplissement personnel, à leur Bonheur individuel ; d'autre part, assurer leur participation à la création de « richesses » (au sens de Say et Mill) nationales, leur contribution à l'accroissement du bien-être de la collectivité, du Bien Commun. En ce sens, l'entrepreneuriat ne se cantonne pas aux seules pépinières Hitec et autres parcs d'activités ou technopoles. Il englobe tous les types de création d'affaires, depuis l'agriculture, l'artisanat, jusqu'aux multiples activités de service et de négoce.

Aziz Senni, qui a créé le fonds d'investissement BAC (Business Angel des Cités) exprime clairement l'enjeu : « Il est temps de favoriser l'implantation des entreprises dans les quartiers (...) l'intégration passe par le boulot,(...) il faut aider les Rmistes à intégrer les petites PME et à sortir du système d'assistanat ».

Ainsi, la création dépasse la seule problématique de la compétitivité « économique- financière ». Elle inclut des considérations humaines et sociales, (d'engagement personnel et de reconnaissance sociale), dans lesquelles l'atteinte, voire la simple attente, d'un retour maximal sur les capitaux investis (réduits souvent à leur plus simple expression) apparaissent au dernier rang dans la

fonction d'utilité lexicographique – ne serait-ce qu'après l'espoir d'obtenir un revenu de subsistance.

Il est clair alors que ces projets ne doivent pas être conçus, soutenus, promus, évalués, etc., à la même aune que ceux qui sont destinés à être mûris, choyés, entourés, etc. dans les pépinières ! Mais ils ont très certainement besoin d'un accompagnement adapté... et paradoxalement plus exigeant.

Dans cet ordre d'idées, l'entrepreneuriat social nécessite un regard et une approche spécifiques. A l'évidence, au sein de cet ensemble d'initiatives, les préoccupations d'ordre moral conditionnent largement les règles éthiques et politiques, puisqu'il s'agit d'organisations à but non lucratif, même si elles doivent être gérées comme toute entreprise. Cet ensemble comprendrait entre 40000 et 50000 entreprises sociales, occupant près de 700 000 personnes, travaillant dans le domaine de l'aide aux handicapés, aux personnes âgées, dans l'écologie, le commerce équitable, etc.

La multiplication de ces initiatives se traduit par une « explosion » d'entreprises ou d'associations que l'on considère comme des « quasi-firmes », au regard des emplois créés et du mode de fonctionnement de ces organisations. On est dès lors tenté d'attribuer cet « engouement » à un renouveau de l'esprit d'entreprise dans une Société considérée jusqu'ici comme globalement réfractaire, comme le montreraient de nombreuses études comparatives.

Ainsi, dans le rapport sur la France mandaté par le « Global Entrepreneurship Monitor », Thierry Volery (alors chercheur à l'EM Lyon sur une chaire Rodolphe Mérieux Entreprendre) faisait en 2000 un constat accablant. :

- « La France est, avec l'Irlande, le Japon et Singapour, un des pays où l'activité entrepreneuriale est la plus faible. Seul 1 Français sur 100 est en train de créer une entreprise ».
- « La France est le pays où la participation des femmes à l'entrepreneuriat est la plus faible ; la grande majorité des nouvelles entreprises étant créées par des hommes âgés de 25 à 43 ans ».
- « La France apparaît comme un pays où l'Etat a une forte présence dans l'économie, où les entreprises et les ménages subissent de forts prélèvements fiscaux, et où le marché du travail présente de fortes rigidités »
- « Le rejet de l'échec, la perception négative de l'enrichissement, et la faible propension au risque et à l'innovation représentent les principaux freins socioculturels à l'entrepreneuriat. L'enseignement primaire et secondaire n'encourage pas l'esprit de créativité et d'initiative(...) Il existe une concentration excessive des fonds sur des projets entrepreneuriaux liés aux hautes technologies (...) Les multiples aides manquent de visibilité et de cohérence. »

Des esprits mal disposés verraient dans ce constat un exposé des poncifs communs aux milieux et organismes patronaux. Mais, plutôt que de s'en tenir à une confrontation de stéréotypes et de clichés, il semble plus opportun de formuler quelques observations :

- Tout d'abord, la définition de l'entrepreneuriat se limite essentiellement à une approche en termes de création d'entreprise. La raison majeure de cette restriction est évidente, et relève d'une conception positiviste (s'en tenir aux « faits », ici l'acte juridico-administratif de naissance- et techniciste) travailler « là où il y a de la lumière, même si ce n'est pas là que se trouve la clé », à savoir sur les statistiques officielles d'enregistrement.

Or, les biais statistiques sont bien connus, et ont été largement exposés. Surtout, une grande partie (et, dans nombre de pays, la majeure partie) des « créations » ne sont pas enregistrées, ce qui pose le problème de la nature des micro-entreprises, sachant que l'essentiel de créations est constitué d'entreprises personnelles, comprenant au plus un ou deux « collaborateurs ».

Certains chercheurs se posent au demeurant la question de savoir si les entrepreneurs « self-employed, without personnel » sont bien ... des entrepreneurs ! La réponse est négative, si l'on estime que l'entrepreneur développe avant tout une organisation (ce pourrait être la position de Thierry Verstraete mais, dans sa conception, le terme organisation est utilisé dans sa polysémie et ne concerne uniquement la structure propre à l'entité naissant du phénomène entrepreneurial), ou positive si on le voit comme porteur d'un projet (position sans doute de Jean-Pierre Bréchet).

Cette question de l'entrepreneur sans « entreprise », est essentielle. Elle concerne la majeure partie des artisans, mais aussi les professions libérales, les indépendants, réglementés ou non

réglementés, les travailleurs à domicile, qui tendent à prédominer, avec les TIC, dans une grande partie du tertiaire supérieur. Or, si nous revenons aux débats sémantiques et aux diverses conceptions théoriques sur l'entrepreneur, ils relèvent à l'évidence de la mouvance entrepreneuriale.

Autre question : doit-on inclure le secteur social, et, plus largement encore, des associations ? On sait que, dans le système français du statut associatif, qui est pratiquement sanctuarisé, nombre d'organisations dites « à but non lucratif » « flirtent » avec le secteur marchand, et gèrent parfois des masses de fonds et des emplois non négligeables. Or, avec le développement des besoins, liés à la santé, à l'éducation, aux loisirs, à la « nature », etc. nombre de personnes sont tentées de créer dans ces activités. Dans la mesure où d'un côté les préoccupations de rentabilité sont le plus souvent absentes et qu'il s'agit de secteurs subventionnés, et où, d'un autre côté, il s'agit de développer un projet fortement légitimé, car présentant une utilité sociale et contribuant au Bien Commun (souvent davantage que maintes entreprises marchandes), quel statut accorder à cette forme de création ? On a vu plus haut que, désormais, et tout récemment, une place est accordée à ce type d'entrepreneuriat dans des salons officiels comme dans les médias, voire le système éducatif.

Toujours en s'en tenant à la création, il convient de s'interroger sur les phénomènes de pluri-activité. Les « autorités » de Bruxelles ont ainsi envisagé que les agriculteurs (notamment français) soient contraints de créer une nouvelle activité de complément – sanctionnant le processus de déclassement social- Cette proposition s'inscrit dans un mouvement plus général de

pluriactivité, qui peut toucher toutes les couches sociales et professionnelles. En particulier, nombre de salariés peuvent entreprendre une activité de complément, et réciproquement, un « gestateur d'entreprise » pourra travailler à mi-temps, comme salarié (ne serait-ce que pour toucher ensuite l'allocation –chômage, en cas de « pépin »).

Enfin, plus généralement, le phénomène de création d'entreprise est rendu d'autant plus difficile à cerner –au-delà du « fait brut » de l'enregistrement et de l'immatriculation- que les types juridiques ont atteint un tel niveau de variété qu'il est possible de varier à l'infini les caractéristiques individuelles. Il faudrait aussi prendre en compte les manipulations sur les « vraies » et « fausses » créations et disparitions, etc.

Mais la question cruciale est de savoir si tous ces créateurs sont bien animés de l'« esprit d'entreprise », question périlleuse qui peut se ramener à l'examen de quelques points, entre autres :

- Quel degré de risque personnel ? (capitaux et revenus disponibles, maîtrise du projet, propension à assumer les risques, à accepter l'échec, etc.)
- Quels soutiens de tous ordres ?
- Quelles aptitudes en gestion ?
- Quelles aptitudes particulières ?
- Quel degré de précision et d'innovation dans le projet ?
- Quel retour attendu sur l'investissement personnel et financier ?

On peut en déduire le degré d'« entreprenance » (les mots ne coûtent pas cher...) de ce projet de création... pour se rendre compte que, majoritairement, ce degré est assez, voire très faible.

On débouche alors sur la question du développement de l'esprit d'entreprise, en-dehors de la création de sa propre affaire.

Ainsi, lorsque l'on pose la question à Peter Drucker : « Do you agree that we in the United States are the best practitioners of entrepreneurship, that we'r way ahead of other countries ? » la réponse fuse : « Absolutely not ! It's a delusion, and a dangerous one. We may have the largest number of new-business starts and new-business failures, but that's all. We're probably not even number two. »

Cette réponse s'explique très simplement : si l'on suit l'argumentation institutionnaliste (popularisée par les travaux de Galbraith), le cœur de la compétitivité américaine devrait se situer dans les hyperfirmes (big corporations, megacorps, etc.). L'esprit d'entreprise est alors défini comme la capacité à innover, l'innovation étant en elle-même source de risque, d'incertitude et de profit, fondement de la légitimité de l'entrepreneur schumpétérien.

Or, la raison d'être de la bureaucratie managériale est d'annihiler les risques liés à l'incertitude, en programmant les décisions. Elle est donc par nature anti-entrepreneuriale. De surcroît, le salarié, même hiérarque, souhaite également éviter le risque – et c'est la raison essentielle pour laquelle il préfère travailler dans une entreprise, la plus grande possible. Ainsi, lit-on dans Le Monde du 6 février 2007 que 10 000 diplômés de l'expertise- comptable, qualification en principe largement destinée à l'exercice en cabinet, sur 26 000, travaillent en entreprise, dont 40% dans des

entreprises de plus de 2 000 salariés, contre 30 % en 2002, date de la précédente enquête. Ils y occupent des fonctions qui leur permettent d'accéder à la « bourgeoisie salariale supérieure ». « Interrogés sur ce qui les a poussés à quitter l'exercice libéral pour l'entreprise, ces experts-comptables placent en premier lieu la possibilité de mener un projet jusqu'au bout (N.B. ce qui est une caractéristique entrepreneuriale) quand l'exercice libéral les contraint à changer sans cesse de client et de sujet, puis la « qualité de vie » (N.B. ce qui paraît anti-entrepreneurial)-les cabinets ignorent les 35 heures-, et, enfin, à égalité, la « rémunération » et « l'évolution de carrière »- quand la seule évolution possible en cabinet est de devenir associé, ou son propre patron (c'est-à-dire de se comporter en « entreprenant »).

Cet exemple illustre l'ambiguïté de la démarche « intrapreneuriale » : d'un côté, on incite les salariés « de rang supérieur » à s'autonomiser, à mener à bien un, voire « leur » projet, individuellement ou collectivement ; d'un autre côté, ils restent des salariés, et entendent se comporter comme tels, c'est-à-dire ne pas avoir à supporter les risques. On pourrait alors parler d'« organisation schizophrène », avec, dans bien des cas, les conséquences dommageables bien connues.

C'est à l'occasion de la crise de 1975 que va progressivement monter, et en compétitivité, et en légitimité, la petite entreprise, et son dirigeant, comme vivier de l'esprit d'entreprise. David Birch aux Etats-Unis va montrer que les emplois sont désormais créés dans les services et la « petite industrie », Piore et Sabell, s'appuyant sur le cas italien, montrent que les réseaux spécialisés de petites entreprises peuvent s'avérer hautement compétitifs, etc.

La prise de conscience sera plus tardive en France, à notre avis, après que les groupes industriels – notamment les « nationalisés »- aient terminé leur purge, après les vagues de « rationalisation » et de « restructuration » 1985, et procédé aux « vagues de licenciement ou de mise anticipée à la retraite ». Le fondement essentiel de légitimité reste alors, conformément à la logique keynésienne de l'Etat- Providence, le maintien des emplois.

Cette mission n'étant plus accomplie par les groupes, désormais soumis à un « impératif de compétitivité mondiale », les politiques se centrent sur les PME, vaste et hétéroclite ensemble, encore constitué de couches historiques diverses. L'« entrepreneur » est majoritairement représenté par le propriétaire-dirigeant de PME. Or, dès les années 80, la question de la compétitivité, donc de leur pérennité, des entreprises de dimension moyenne se pose, pour les raisons suivantes :

- Un grand nombre d'entreprises moyennes sont encore gérées de façon « patrimoniale », excluant l'accès à des capitaux étrangers, et bloquant la modernisation. Le processus d'extinction n'est d'ailleurs pas fini. Ainsi, annonce-t-on au Salon du Meuble que d'ici à 2009, 20 % des fabricants français de meubles devraient disparaître, sous les coups de boutoir de la Chine et de la Pologne. On explique que « l'industrie du meuble, constituée en grand majorité par des PME à capitaux familiaux et à assise rurale, ne peut pas soutenir la bataille des prix lancée par la grande distribution ». Quant aux survivantes, elles sont promises, soit à la délocalisation, soit à la réduction d'effectifs, en cherchant à développer


une stratégie « singularisante », centrée sur des ressources-clés (si elles en ont, ce qui renvoie aux capacités entrepreneuriales des patrons).

- Un « autre grand nombre » d'entreprises moyennes se sont « dénaturées », pour reprendre l'expression d'Olivier Torrès, en adoptant une logique d'action managériale – par exemple, comme l'a développé Karim Messeghem, en se conformant aux normes de qualité- En conséquence, nombre d'entre elles sont entrées dans le « champ stratégique » (F. Bidault) des groupes industriels ou de distribution, sous la forme le plus souvent d'une quasi-intégration et d'une forte dépendance. La logique est alors industrielle, de gains de productivité et de qualité. Le patron doit se muer en manager.

- Une grande partie sont tout simplement intégrées, filialisées ou encore « indépendantes » juridiquement, dans des groupes. Elles obéissent alors strictement à un logique financière de rentabilité, parfois à court terme. Le plus souvent, le créateur de l'affaire est évincé au profit d'un manager salarié. C'est particulièrement le cas de PME ayant connu une (trop ?) forte croissance, ou de coûts de « montée en compétitivité » trop élevés, que le patron n'a pas eu les capacités (de tous ordres) de maîtriser.

Charles Handy, déjà cité supra, résume dès lors la question en affirmant que l'« avenir est aux très petites et aux très grandes entreprises ». Dans cet esprit se dessine, à partir de ce qu'il est convenu d'appeler les « TPE », voire les « nano firmes », une nouvelle figure de l'entrepreneur comme de l'entrepreneuriat.

A LA RECHERCHE DU TEMPS A GAGNER : VERS UN CAPITALISME « ENTREPRENEURIAL »



La chose la plus importante à toute la vie est le choix d'un métier : le hasard seul en dispose

Blaise Pascal

Chacun aura pu constater que la Société française a changé en profondeur au cours de ces dernières années. Les changements de valeurs, difficilement concevables encore dans les années 90, concernent désormais l'ensemble des couches sociales. Si la fin du Baby Boom est aussi celle d'une certaine Société salariale, à emplois garantis, d'autres aspirations se font jour parmi la génération montante.

Cette phase d'anomie n'est certes pas la première dans l'histoire du capitalisme. Pour ce qui nous concerne, elle se traduit par des tendances opposées, sinon contradictoires, qui pourraient, dialectiquement déboucher sur un capitalisme renouvelé, que l'on pourrait convenir d'appeler « entrepreneurial », sous réserve d'inventaire. Bien des questions restent en suspens, que nous voudrions esquisser en guise de bien provisoire conclusion, sachant que, dans la plupart des processus en cours, nous ne sommes qu'au début d'un « temps », d'une période historique, que les nouvelles générations vont « gagner ».

Divers essayistes ont abordé cette nouvelle modernité sous diverses appellations. Celle d'« hypermodernité » nous a semblé la plus opportune, compte-tenu des multiples interprétations de la notion de post-modernité, laquelle ne prend pas en compte les changements extrêmement rapides, voire brutaux survenus à la charnière des deux siècles : dans les technologies, les économies, mais aussi les mœurs, les valeurs, les comportements, « la Société ». Les interprétations de cette hypermodernité sont par nature mêlées d'optimisme et de pessimisme, parfois sur les mêmes faits. Il en va particulièrement ainsi du regard, des représentations, de la légitimité assignés à la montée de toute petite entreprise, signe de la paupérisation, voire de la prolétarianisation, pour certains, espoir de développement et source de richesses de tous ordres pour d'autres.

Cette période ouvre donc bien des perspectives de recherche en entrepreneuriat et PME. Qu'on nous autorise à en énumérer quelques unes, qui résultent pour l'essentiel des questions que nous avons soulevées au cours de cette brève étude.

1°) La première est d'ordre épistémologique.

Comme on a pu le constater dans d'autres domaines de recherche connexes, telles que les théories de la décision ou des organisations, l'approche du territoire, la tentation est grande d'aller chercher des problématiques, voire des solutions, dans d'autres disciplines adjacentes, telles que les sciences humaines et sociales (« psycho-psycha », sociologie, ethnologie, etc.).

Or, nous avons tenté de montrer que, avant tout, la recherche en entrepreneuriat devrait au premier chef concerner l'ensemble des sciences morales et politiques – le droit, l'économie et la gestion-.

Il est clair que nous manquons de ce point de vue d'une théorie générale de l'entrepreneur, voire de l'entreprise, surtout si l'on prend en considération les changements profonds qui sont en train de s'opérer.

Comme le faisait remarquer, au début des années 90, Eric Wanscoor dans le premier numéro de la Revue Française d'Economie : « Economie de l'Entreprise : mais où est donc passé l'entrepreneur ? », soulignant que la « Théorie Standard Elargie » persistait dans cet « escamotage » hérité de la théorie walrasienne, l'entrepreneur se cantonnant dans ce rôle d'entremetteur dans les échanges, orchestrés sous l'égide des toutes puissantes « lois du marché », ou, dans une version plus « relookée » que réellement alternative, par les transactions « néo-institutionnalistes ». L'apport de Casson, censé remettre au premier plan les aptitudes de l'entrepreneur à saisir les opportunités, reste insatisfaisant.

Au total, l'auteur se demandait : « L'entreprise appartient-elle à l'économie ? », en faisant observer que « la difficulté de l'analyse de la firme dans le domaine économique est manifestement liée à la nécessité de conjuguer des éléments souvent rejetés par les économistes, soit pour leur connotation gestionnaire, soit pour leur signification juridique ». Nous avons suffisamment écrit sur la théorie de la firme et sur l'épistémologie comparée entre l'économie et la gestion pour ne pas adhérer à ce propos, mais aussi pour souligner l'étroite complémentarité des trois grandes disciplines morales et politiques.

Par exemple, si nous considérons l'apport de la théorie des transactions, puis de la double approche par les ressources et par les compétences, on peut, comme nous avons tenté de le

montrer ailleurs, fortement s'interroger sur l'apport pratique de ces théories, ne serait-ce que de leur vérifiabilité et infirmabilité. Mais force est de constater qu'elles sont susceptibles de constituer des outils logiques précieux, venant étayer une argumentation, ou « problématiser » des observations. On a pu ainsi expliquer à partir du concept de « ressources idiosyncrasiques » les comportements stratégiques axés sur la recherche de la singularité propres à des TPE fortement « entrepreneuriales » (« entreprenantes ») sans que l'innovation, au sens classique du terme, soit particulièrement mobilisée.

Dans une perspective kantienne, laquelle fonde encore pour l'essentiel la modernité, l'articulation entre la raison pure (l'argumentation logique, conceptuelle) et la raison pratique (la mise en œuvre au travers d'outils et de techniques « rationnelles » induisant des comportements « raisonnables et « raisonnés ») se réalise au travers de modèles, et, concrètement, de discours, d'une rhétorique exprimée sous divers supports. La cohérence du discours et sa « faisabilité » se conjuguent pour conférer au discours (et, partant, à son auteur et à son institution) une légitimité.

Concernant l'entrepreneuriat, la montée en légitimité qui semble s'affirmer exige désormais une théorie générale prenant en compte l'évolution juridique de la relation entre l'« entrepreneur » (et tout particulièrement l'entrepreneur individuel) et l'« entreprise », compte-tenu de la multiplication des « novations juridiques » dans ce domaine dans le droit français. Evolution juridique qui va de pair, parfois avec retard, parfois en la précédant, avec l'évolution des comportements et des institutions économiques, au sens large (incluant les organismes publics ou l'économie sociale, par exemple).

2°) La deuxième base de réflexion est d'ordre politique, au sens d'Aristote : comment légitimer l'entrepreneuriat ?

L'activité entrepreneuriale baigne dans un *éthos*, dans un milieu dont les valeurs, les normes, les croyances dominantes fondent le degré d'acceptation de la classe d'entrepreneurs, avec ses attentes, ses récompenses et modes de reconnaissance. Les historiens du capitalisme ont coutume d'opposer la mentalité du Nord de l'Europe, où la bourgeoisie de finance et de négoce va l'emporter sur l'aristocratie terrienne, le profit sur la rente foncière, et le Sud de l'Europe, où l'*otium* tendrait à l'emporter sur les affaires, le *neg-otium*.

De nos jours, il est de bon ton d'opposer la mentalité anglo-saxonne, animée de l'esprit d'entreprise, à la mentalité de l'Europe continentale, dans laquelle les exigences de protection et de justice sociales l'emporteraient sur celles d'efficacité et d'équité économiques. Ainsi, un opuscule récent, œuvre d'économistes distingués du Cepremap (Y.Algan et P.Cahuc), stigmatisait « la société de défiance », avec, en sous-titre : « Comment le modèle social français s'autodétruit »... en s'appuyant sur des enquêtes menées aux Etats-Unis sur divers pays du monde. Comme on l'a vu, des travaux plus sérieux relativisent cette bi-partition... à commencer par Max Weber lui-même, ainsi que Braudel, qui soulignent le rôle des grandes familles d'entrepreneurs des villes méditerranéennes. Concernant l'esprit d'entreprise nord-américain, il est, à l'instar de moult Prix Nobel et de chercheurs éminents, insufflé pour l'essentiel de l'extérieur, comme on l'a dit précédemment.

Si nous nous situons au niveau mondial, nous observons que les actions de légitimation de l'acte entrepreneurial, qui sont mises en œuvre vers la fin des années 60, le sont dans des pays, des régions, et à destination de catégories sociales en difficulté. Il s'agit le plus souvent d'inciter les « chassés du système » à créer leur propre emploi. Ainsi, la Small Business Administration subventionne des actions pour les « minorités ».

Ce n'est que dans un deuxième temps que les notions de district marshallien (italien), de « cluster » américain, d'incubateur européen, etc., vont modifier la représentation des politiques en faveur de l'entrepreneuriat, en mettant en avant, non pas la sauvegarde d'emplois, mais la capacité supérieure d'innovation des petites entreprises. Idéologiquement, on mythifie la TPE « high tech », quand bien même leur contribution à la création d'emplois, voire de valeur, reste aussi dérisoire que coûteuse. En caricaturant notre propos, on dira que les politiques ne se dérangeaient, dans les années 60, que pour l'inauguration d'une entreprise de plusieurs centaines de salariés, alors que, dans les années 90, ils ne le font que pour une pépinière, un CEEI, un parc d'activités, conçus pour accueillir plusieurs dizaines de TPE... de quelques personnes chacune. Cette attitude aura contribué à modifier, au moins partiellement, les valeurs dominantes dans l'*éthos* occidental. En ce qui concerne la France, comme trop souvent, la transformation des attitudes, des valeurs au regard de l'entrepreneuriat ne s'est opérée qu'avec retard, et réticence – pour des raisons idéologiques et historiques que nous avons amplement soulignées.

Nous avons coutume de distinguer trois grandes phases dans la « montée en légitimité » de la recherche (puis de l'enseignement) en entrepreneuriat dans l'Hexagone. Les Romains avaient trois verbes pour exprimer l'accès à la connaissance : *cognoscere*, *sapere* et *scire*.

Cognoscere, c'est prendre connaissance, prendre « conscience » (mot issu également de ce verbe) de l'existence de « choses » afin de les nommer (nominalisme), de les classer.

La première étape de l'entrepreneuriat aura consisté à classer et compter, à observer les comportements des gens et des organisations. Compte-tenu des contraintes de l'accès aux sources statistiques, l'attention s'est d'abord portée sur les ME, puis plus largement, sur les PME, et, plus précisément, sur les PMI : mais, dans la représentation politique française, force est de constater qu'il ne saurait exister d'entreprise « viable » (légitime et compétitive) en-dessous de cinquante salariés, en souhaitant qu'elle grandisse jusqu'à plusieurs centaines de salariés, et, encore mieux, bien au-delà ! Il a fallu attendre les années 90 pour que l'INSEE s'investisse dans le recensement et l'appréhension des petites et très petites entreprises (moins de dix salariés), sans prétendre à l'exhaustivité.

En d'autres termes, l'approche du phénomène entrepreneurial s'est d'abord concentrée sur les moyennes entreprises, et, en conséquence, sur le patronat... à un moment – les années 60 – où l'impératif industriel remettait en cause, justement, les capacités de ces dirigeants à assumer, tant la création d'emplois que les innovations liées à la consommation de masse ! Seules trouvaient grâce les PMI sous-traitantes ou fournisseuses de produits destinés à la grande industrie.

Ce n'est qu'à la fin des années 70 et au début des années 80 que la représentation des PME change, sous l'effet de ce que l'on appelle « la crise de 1975 ». Les recherches sur le rôle des PME s'intensifient. Un premier ministre –Raymond Barre- enjoint aux Français de « créer leur propre emploi ». Débute également un discours sur les « nouveaux entrepreneurs » et les « entreprises qui innovent »- transmués en « héros de l'économie ». Progressivement, l'idée se fait jour, selon laquelle les « PME », et, bientôt, les « petites entreprises » ou « à taille humaine » sont non seulement légitimes, mais compétitives, sous certaines conditions.

Sapere, c'est passer du stade de la connaissance, de la conscience empirique à une « reconnaissance » tout autant qu'à une « re-connaissance ». La sagesse exprime cette fusion de la « con-science » (le tri dans ces connaissances) et de la « pré- science » (le stade hypothétique et classificatoire) vers une combinaison de « sagesse » et de « science ». Celle-ci correspond largement au savoir-faire découlant de l'expérience acquise, au métier transmis par les anciens. Sur ce point, l'observation des pratiques en entrepreneuriat constitue un levier particulièrement opportun de passage des expérimentations aux « savoirs », avant d'aborder la question du « savoir ».

D'une vulgate de la « gestion en PME », encore largement fondée la seule connaissance des « faits », on passe aux « idées », on soulève des problèmes, on propose des axes de réflexion. Dans cet esprit, de multiples angles d'étude vont fleurir.

En premier lieu, la figure de l'entrepreneur et de son affaire se dégage. A côté ou à l'appui des études classiques en économie ou en sociologie, l'entrepreneuriat aborde la question des modes spécifiques de gestion dans les entreprises de taille « petite », « humaine », voire « modeste ». Les divers types d'entrepreneurs sont disséqués, par exemple les artisans. S'inspirant fortement des études menées dans les pays anglo-saxons – ce qui ne va pas sans risques de biais- les chercheurs « en PME » s'interrogent sur les processus de décision stratégiques, sur la gestion des ressources humaines, sur les pratiques commerciales, etc. Les modes d'organisation sont précisés, en y incluant les questions de seuil, de démarrage, de croissance, etc. Les questions de gouvernance, notamment familiale, sont également abordées.

En second lieu, la nature de l'esprit d'entreprise est comprise sous l'angle d'actes précis, principalement la création et ce qui l'entoure, l'innovation et son environnement. C'est d'ailleurs sous ces deux « drapeaux » que l'entrepreneuriat acquiert, au cours des années 90, une reconnaissance croissante. Comme l'avait noté Birch dès la fin des années 70, les TPE « créent des emplois », amortissant l'effet dépressionnaire de la crise industrielle, de telle sorte que, aux yeux de maints chercheurs... et responsables politiques, l'entrepreneuriat est fortement assimilé à la création d'entreprise et au créateur (et au repreneur), si peu « entreprenant » soit-il.

Parallèlement, et parfois conjointement, la recherche s'oriente sur les incitations à l'innovation. Celle -ci est largement assimilée à l'innovation technologique (produits, procédés, processus), au sein d'organisations instituées dans le but d'accueillir des TPE en gestation (pépinières), ayant dépassé le stade du démarrage (parcs d'activité), voire en croissance (technopoles). En revanche,

les adaptations émergentes, comme savent le faire les TPE, sont rarement prises en compte, sous prétexte que, par exemple, elles ne sont pas brevetables

L'une des conséquences majeures est le lancement de programmes d'enseignement « pionniers », dans quelques universités, en matière d'entrepreneuriat, destinés à la formation de créateurs d'entreprise. Ces programmes peuvent prendre une forme optionnelle, dans le cadre d'études de gestion ou d'ingénierat. Ils peuvent aller plus avant, et concerner des personnes (étudiants, cadres, chômeurs, etc.) souhaitant valoriser un projet personnel, en particulier dans le cadre de la formation permanente. Or, le succès remporté par nombre d'entre eux induit un effet de diffusion (au travers de manuels), d'imitation (voire de mode) et de consolidation des connaissances, encore disparates au début des années 90. Cet engouement a un double effet opposé : d'un côté, il met à jour les « trous » et les insuffisances de ce qui apparaît de plus en plus comme la « jeune discipline » en émergence de l'entrepreneuriat ; d'un autre côté, il contribue au grossissement de la communauté des enseignants-chercheurs (mais aussi des consultants et autres experts) en entrepreneuriat.

Toutefois, nombre de ces derniers ont été formés avant tout aux canons du management, parfois le plus orthodoxe. De surcroît, bien souvent, le public visé est lui-même nourri du lait de la *doxa* managériale. Le risque est alors celui d'un simple démarquage, et, pour reprendre une expression utilisée par plusieurs chercheurs, d'une « dénaturation » des connaissances en entrepreneuriat. Encore convenait-il, pour y remédier, de passer à la troisième phase, celle de la « science ».

Scire, c'est le Savoir, la Science, qui transcende les savoirs. Toute discipline se constitue et s'institue en un corpus de connaissances reconnues par une communauté, ne serait-ce que par les controverses qu'elles (connaissances comme communauté) nourrissent. Ce corpus est communiqué dans la communauté, puis à l'extérieur sous une forme rhétorique. Dans ces discours, peut-on non dominer une exposition, soit logique (le *logos*), soit dogmatique (la *doxa*), les deux formes ayant recours à une sémantique et à des « lois » (*nomos*), ce qui suppose que chaque membre les accepte comme « *common knowledge* », comme fonds commun de la communauté académique, déclarée « scientifique ».

On voit aisément que les risques sont multiples, et l'entrepreneuriat, de par sa jeunesse (relative), n'en est certes pas exempt :

- D'abord, celui d'une indécision sur les buts (*telos*) que se fixe la discipline. L'entrepreneuriat est-il simplement une branche du management, lui-même considéré par les économistes « purs » comme une forme dévoyée de l'économie dite « appliquée » ? Est-il au contraire en voie de se constituer en discipline autonome, héritant de paternités « logiques » multiples (sociologie, ethnologie, technologie, psychologie, écologie, etc.) ?
- Ensuite, celui d'une incapacité à formuler des lois intangibles, faute d'une téléonomie reconnue par l'ensemble des membres de la communauté. Le risque est lié à celui d'une indécision quant au champ (*épistémè*) couvert par la discipline, celle-ci allant chercher ses « lois » et ses « théories » dans les disciplines existantes, sans pouvoir, en quelque sorte,

les « digérer », les intégrer dans une sémantique, une nomologie propre à l'entrepreneuriat.

- Il en découle un troisième risque, de balkanisation, d'éclatement, transparaissant autant dans les champs investigués que dans les méthodologies. La confrontation et le débat sont certes sources d'enrichissement, mais pour autant qu'ils débouchent sur des convergences.

En 2008, l'Université de Trois-Rivières, sous l'égide de l'Institut de la PME et à l'initiative de Pierre-André Julien, a organisé un atelier de deux jours sur ce thème, avec notamment les rédacteurs en chef de revues ou responsables d'associations anglophones et francophones. De ces débats, il est ressorti des divergences, d'autant plus profondes qu'elles avaient du mal à s'exprimer, sur l'identité de la discipline.

Cependant, cette « maladie de jeunesse » n'est pas propre qu'au seul entrepreneuriat. Il est notoire que toute discipline, ne serait-ce que tout embranchement, se heurte au scepticisme, voire à l'hostilité des « gens en place »... qui ont bien souvent connu un tel ostracisme dans leur propre apprentissage. On pourrait citer, pour y avoir assisté, le cas de l'économétrie au sein des « sciences économiques » en France, dans les années cinquante : les mathématiques n'étaient enseignées en 1960 qu'en troisième année de la « licence en droit, option économie politique », qu'à titre expérimental... et facultatif, sans faire l'objet d'un examen ! Une licence « complète » de science(s) économique(s) ne fut délivrée qu'à partir des années 60, après une grande résistance de la part des juristes. Par la suite, les économistes manifestèrent un semblable ostracisme à

l'égard de « la gestion », n'admettant qu'à contrecœur la constitution d'une section scientifique particulière, puis d'un corps académique particulier. Dans cet esprit, il est donc « normal » que la communauté académique de(s) science(s) de gestion(s) ou du management manifeste(nt) une semblable réserve à l'égard de l'entrepreneuriat – même si (et surtout ?) si, par exemple à l'AIMS, une « grande partie » des communications traitaient des stratégies entrepreneuriales... Toutefois, les « événements » les plus récents devraient contribuer à l'accélération de la montée en légitimité de l'entrepreneuriat. Et c'est ce que nous voudrions souligner en conclusion.

POUR CONCLURE :

L'AVENIR DE L'ENTREPRENEURIAT N'EST PLUS CE QU'IL ÉTAIT



Le réel est entouré d'une zone indéfinie de possibles

Paul Veyne

Cet essai a été écrit naguère. D'ores et déjà, les chocs successifs subis par le capitalisme managérial, dont n'avons cessé de souligner les dérives depuis une décennie (et plus, si l'on retient les critiques des modèles stratégiques dominants), contribuent à révéler tant la compétitivité que la légitimité de l'entrepreneuriat.

Le phénomène entrepreneurial dépasse les clivages traditionnels, qui opposaient au cours du XX^e siècle le « libéralisme » et l'« étatismisme », le « capitalisme » au « socialisme ». Les deux idéologies se sont également fourvoyées dans leur adhésion dogmatique à ce que nous avons appelé la « doxa managériale », et ce, dès les années 40, comme en témoignent les travaux de James Burnham. Il est donc révélateur que le président de la République, en janvier 2009, appelle à la promotion d'un « capitalisme d'entrepreneurs », qui dépasserait tant le « capitalisme sauvage » et les excès du néo-managérial, que la « bureaucratie publique et privée ».

On sait que le capitalisme managérial s'est instauré dans une atmosphère de rationalité praticienne, de techno- science. La doxa managériale repose sur le postulat individualiste et behavioriste, instituant des relations anonymes et hiérarchisées, au sein de bureaucraties tant privées que publiques. Or, le système techno-scientifique marque ses limites, confinant à une rupture du système.

Celui-ci a vécu sur le développement de la production de masse, destinée à une classe moyenne salariée , dans des organisations recherchant la plus grande taille possible. La saturation de la demande de biens et services standardisés débouche sur une perte de compétitivité, tout particulièrement dans les pays les plus avancés : les gains de productivité obtenus par une sur-exploitation des couches salariales ne compense pas les baisses de prix occasionnées par l'hypercompétition entre hyperfirmes managériales. Il en découle un processus de prolétarianisation des couches salariales moyennes les plus vulnérables (« wallmartisation »), ainsi qu'un écart croissant entre riches et pauvres. Le moindre des paradoxes (prévu par Schumpeter dès 1940 dans Capitalisme, Socialisme et Démocratie) n'est pas que cette prolétarianisation est occasionnée notamment par l'accès à l'éducation supérieure des héritiers des classes moyennes.

Ce que nous avons appelé l'ultra management suscite et s'imprègne tout à la fois de la spéculation financière – processus classique observé dans les moments-clés du capitalisme, y compris, à sa façon, dans le capitalisme foncier de l'Antiquité, notamment dans l'Empire romain. Le krach financier favorise le « crash » des « Superjumbos », sanctionnant des faiblesses stratégiques

inhérentes à la nature-même du capitalisme managérial : aveuglement devant les tendances à long terme, exacerbation des contraintes bureaucratiques, abus de position dominante, etc.

Sans insister davantage sur ce constat, il apparaît clairement que, ce qui est en train de disparaître, ou plutôt de se relocaliser au niveau mondial, ce sont les restes de la seconde génération industrielle. Or, depuis les années 40, la troisième génération industrielle (parfois qualifiée de « post-industrielle », notamment par Bell) a d'abord connu sa phase extensive d'innovations majeures dans les produits, procédés et processus, pour entrer, pour reprendre le langage des régulationnistes, dans la phase intensive, en direction du secteur des biens et services de consommation (l'invention du PC constituant un moment charnière).

On peut penser que le système productif qui se met en place sera en phase avec l'*éthos*, les valeurs dominantes, qui se constitue autour de l'hypermodernité, à savoir la promotion d'une « individuation » (plutôt qu'un individualisme) de réseau, marquée par un nomadisme élevé, une éthique métissée d'épicurisme et de stoïcisme. Dans un premier temps, des strates nouvelles de producteurs se mettront en place : pionniers au départ, leaders d'opinion ensuite, ils sont appelés à constituer, dans la génération suivante, le gros des troupes constitutives des futures couches moyennes. D'ores et déjà, les enfants des années 2000 se posent en remplaçants des générations des *eighties*...

Dans cet esprit nouveau du capitalisme, l'esprit d'entreprise revient au premier plan. La disparition annoncée du salariat « classique » - du moins comme moteur essentiel de la dynamique de développement - que consacre déjà la diversification croissante des formes

d'emploi, jusqu'au récent autoentrepreneur, promeut une nouvelle couche sociale, celle des gens qui sont « à leur compte », seul ou plusieurs, et qui éventuellement auront recours à des « collaborateurs » plus ou moins nomades, aux statuts les plus divers. En d'autres termes, ces « gens à gages incertains », « industriels », nous ramènent à l'esprit du capitalisme : un monde d'entrepreneurs, s'investissant et investissant dans un projet plus ou moins novateur, en gérant des ressources choisies pour affermir leur compétitivité au travers de compétences, singulières par définition, distinctives par intention.

Cependant, cette couche moderniste d'entrepreneurs viendra s'ajouter aux couches plus traditionnelles existantes, issues des systèmes antérieurs. De surcroît, le système entrepreneurial est appelé à l'ensemble des activités sociales, comme l'a fait en son temps le système managérial (bureaucratique), dont on ne cesse de stigmatiser les imperfections croissantes. On sait que les espèces géantes ont pour la plupart disparu. Quelle qu'en soit la cause (météorite, glaciation, etc.), on aura compris le sens de la métaphore : le plus vieil animal vivant reste encore la puce...

On est donc en droit d'être optimiste sur le développement de l'entrepreneuriat, en tant que discipline « autonome » (= ayant ses propres lois). Au demeurant, la « révolution tranquille » qui a débuté dans le système d'enseignement supérieur (universités et écoles) ne peut que contribuer à asseoir la légitimité de ce corpus de connaissances. Ainsi, l'institution de masters professionnels obéit à une logique de mise en relations des « connaissances » (prise de conscience), des « savoirs » (recueil d'expériences) et du « savoir » (structuration logique). Bien plus que d'autres disciplines (y compris celles proches de la techno-science du siècle passé, comme le management)

elle érige en mode de formation la démarche maïeutique, la conception d'un projet individuel, la prise de risque personnel. Elle remplace la sélection par élimination par le rôle formateur de l'« échec rectifié ». Bref, elle fait pénétrer les générations à venir dans le monde de l'entrepreneuriat. C'est là tout le mal que l'on peut leur souhaiter...

BIBLIOGRAPHIE

Alcouffe A., *Aux origines du concept d'entrepreneur*, Papier de recherche, Université des Sciences Sociales de Toulouse, décembre 1986, 19 pages.

Agan Y., Cahuc P. *La société de défiance*, Cepremap, Editions Rue d'Ulm, 2007, 99 pages.

Butler J., *Le pouvoir des mots*, Ed. Amsterdam, 2004, 287 pages.

Cantillon R., *Essai sur la nature du commerce en général*, INED 1997, 192 pages.

Drucker P., *Les entrepreneurs*, L'Expansion Hachette, 1985, 344 pages.

Gide C., Rist C., *Histoire des doctrines économiques*, Dalloz, 6^o édition, 1944, 896 pages.

Lannurien P. de, *Cent ans de retard*, L'Express/Denoël, 1968, 245 pages.

Marshall A., *Principles of economics*, Macmillan, 8^e édition, 1923, 731 pages.

Milner (J-C) *Le salaire de l'idéal*, Seuil, 1997, 120 pages.

Sainsaulieu R. (dir.), *L'entreprise, une affaire de société*, Presses de Sciences Po, 1992, 353 pages.

Say J.-B., *Traité d'économie politique*, Calmann-Lévy, 1972, 571 pages.

Smith A., *Recherches sur les causes et la nature de la richesse des nations*, Gallimard, 1976, 445 pages.

Vérin H., *Entrepreneurs et entreprises*, Presses Universitaires de France, 1982, 262 pages.

Villette M., Vuillermot, C., *Portrait de l'homme d'affaires en prédateur* La Découverte, 279 pages.

Volery T., Servais I., *Rapport 2000 sur l'entrepreneuriat en France*, Global Entrepreneurship Monitor

Collection dirigée par
Alain DESREUMAUX et Thierry VERSTRAETE

LA RHETORIQUE ENTREPRENEURIALE EN FRANCE : ENTRE SEMANTIQUE, HISTOIRE ET IDEOLOGIE

Michel MARCHESNAY

L'engouement manifesté récemment en France autour de l'entrepreneuriat et de ses dérivés (l'entrepreneur, la petite entreprise) repose sur des bases sémantiques peu claires, fruits d'une histoire et d'une idéologie qui constituent la spécificité française. Le présent essai critique montre, dans une première étape, toutes les incertitudes sémantiques autour des mots, révélées par les dictionnaires., notamment en ce qui concerne l'entrepreneur. Ces incertitudes s'expliquent par la genèse, l'«archéologie » des mots, mais aussi par l'histoire des idées autour de l'entrepreneur. Dans un deuxième temps, on montre que la triple origine (Cantillon, Smith et Say) porte en elle les ambivalences du concept d'entrepreneur, posant la question centrale de la légitimité sociale. Cette question est alors abordée avec le capitalisme industriel. On voit que la rhétorique de l'entrepreneur est remplacée par celle du patron, puis du manager. Le retour de l'entrepreneur, et son éventuelle montée en légitimité, est largement la conséquence de la crise de la Société salariale. Cette incertitude sémantique renvoie finalement à un double débat, épistémologique - de finalité et de champ de la recherche en entrepreneuriat- et méthodologique- de pédagogie de la discipline.

Fondateur de l'ERFI en 1975, Michel Marchesnay a publié dans divers domaines connexes (théorie de la firme, économie industrielle, PME, TPE, management stratégique, épistémologie) plus de 300 travaux. Ces travaux ont été recensés dans l'ouvrage en son honneur, édité par Fourcade, Paché, et Pérez « La stratégie dans tous ses états » EMS éditeur 2006. Médaille de l'Université du Québec à Trois-Rivières, il a présidé les associations internationales francophones respectivement en management stratégique (AIMS) et en entrepreneuriat et PME (AIREPME).

ISBN : 978-2-9518007-1-7

**© LES ÉDITIONS DE
L'ADREG**