

Les origines de l'entrepreneur schumpétérien

The Origins of the Schumpeterian Entrepreneur

Jean-Jacques Gislain



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1481>

DOI : [10.4000/interventionseconomiques.1481](https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.1481)

ISBN : 1710-7377

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Jean-Jacques Gislain, « Les origines de l'entrepreneur schumpétérien », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 46 | 2012, mis en ligne le 01 novembre 2012, consulté le 10 décembre 2020.

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1481> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.1481>

Ce document a été généré automatiquement le 10 décembre 2020.



Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

Les origines de l'entrepreneur schumpétérien

The Origins of the Schumpeterian Entrepreneur

Jean-Jacques Gislain

- 1 Les études sur l'oeuvre économique de Joseph Aloïs Schumpeter (1883-1950) ont atteint un volume considérable (Augello, 1990, Swedberg 1991, Lakomski-Laguerre 2002, Arena et Dangel-Hagnauer 2002, McCraw 2007), qui rend difficile un survol global de la pensée schumpétérienne. Pour cette raison, mais aussi parce que ce point est crucial pour toute la construction théorique de Schumpeter, nous nous intéresserons ici uniquement aux origines de l'entrepreneur schumpétérien.
- 2 Par origines nous comprenons les antécédents qui impliquaient que Schumpeter construisît le « type entrepreneur » comme catégorie première de sa théorie de l'évolution économique. Ces antécédents sont de deux ordres : logique et historique. D'un ordre logique dans la mesure où la solution que propose Schumpeter avec sa catégorie entrepreneur correspond, de son point de vue, à la résolution du problème du passage logique, dans la théorie économique, de l'analyse statique à l'analyse dynamique. En effet, à l'époque où Schumpeter propose sa *Théorie de l'évolution économique* (1912), l'économie politique s'avère dans l'impossibilité, explicitement depuis John Stuart Mill (1848, vol. 2, 210), de fonder une théorie spécifique de la *dynamique* économique qui ne soit pas déduite de la *statique*, c'est-à-dire la conséquence mécanique de l'action de variables *exogènes* (démographie, progrès technique, etc.) perturbant les conditions de l'*équilibre* stationnaire. L'étude de ces antécédents logiques, en particulier la définition d'un agent économique spécifique à l'analyse de l'évolution économique, fera l'objet de la première partie.
- 3 Les antécédents de l'entrepreneur schumpétérien sont aussi d'ordre historique dans l'histoire de la pensée économique. Avant que Schumpeter ne donne sa version du « type entrepreneur », celle que retiendra l'historiographie de la pensée économique, d'autres auteurs, très importants à cette époque, avaient proposé des analyses du type entrepreneur dont certaines caractéristiques présentent une ressemblance remarquable

avec l'entrepreneur schumpétérien. L'étude de ces antécédents historiques, en particulier chez des auteurs que ne pouvait pas ignorer Schumpeter, fera objet de la seconde partie.

Les antécédents logiques de l'entrepreneur schumpétérien

- 4 Schumpeter fonde la pertinence de sa théorie de l'évolution économique sur la nécessité de modifier l'objet et la méthode de la théorie économique, et cela en raison de l'incapacité du marginalisme à construire une analyse dynamique satisfaisante. Et c'est à partir de ce point de vue « critique » que Schumpeter élabore sa propre conception de l'évolution économique où le type entrepreneur joue un rôle central.

Critique de l'analyse statique marginaliste

- 5 Schumpeter ne considère pas que la théorie économique marginaliste soit capable de s'affranchir de l'analyse statique fondée sur la conception de l'équilibre, et que les tentatives qui ont été effectuées pour construire une théorie dynamique à partir des éléments de la théorie statique puissent être satisfaisantes. Il propose donc de reformuler l'objet d'analyse de la dynamique économique, ou, plus précisément, de l'évolution économique, et, en conséquence, de redéfinir une méthode qui lui soit propre. En effet, pour notre auteur, cet objet est de nature historique alors que l'objet de l'économie marginaliste est statique, c'est-à-dire qu'« il ne s'agit pas d'une genèse historique, mais d'une reconstruction conceptuelle » (1926, 10) d'un état de l'économie à un moment donné. La théorie économique statique se contente d'étudier ce que Schumpeter appelle le *circuit* économique, c'est-à-dire le fonctionnement de l'activité économique en situation stable et d'investissement net nul. Ce circuit, dont Schumpeter nous dit que la représentation formelle la plus aboutie, la meilleure « reproduction conceptuelle » (1926, 4), est celle de la théorie de l'équilibre général de L. Walras, « fonctionne », au sens mathématique du terme, sans changement dans la nature de ses variables ; soit que celles-ci demeurent quantitativement inchangées — état stationnaire —, soit que certaines de ces variables se modifient quantitativement — (dé)croissance — ne modifiant pas significativement la nature de l'équilibre statique¹. Les principes qui régissent le circuit sont l'équilibre et l'adaptation. Le mouvement économique est inexistant et simplement une croissance économique homogène, sous la forme d'une adaptation continue (1926, 89), peut s'opérer par un gonflement de l'activité qui demeure toujours centrée autour d'un même point fixe d'équilibre stable (1927b, 290). Un tel « équilibre de croissance » reste un « processus économique inchangé avec des flux à taux constants dans le temps et qui se reproduit de lui-même » (1939, 35-36). Pour Schumpeter, le circuit peut bien être *autodynamique* sous la pression de la nécessaire adaptation aux modifications de l'environnement — des modifications de variables qui lui sont exogènes —, mais il ne peut être *évolutif*, car « cette croissance ne suscite aucun phénomène qualitativement nouveau, mais seulement des phénomènes d'adaptation » (1926, 90).
- 6 De plus, l'analyse statique des marginalistes est totalement muette sur le sens des relations de causalité entre les variables. La formalisation mathématique de l'économie marginaliste postule que les relations fonctionnelles sont *réversibles*, ce qui permet à l'analyse statique de rendre compte des ajustements et des adaptations, dans un sens ou dans l'autre, des *relations* économiques². Or, de telles spécifications formelles, qui ne

peuvent ni rendre compte de la causalité dans les relations économiques ni intégrer la temporalité historique, s'avèrent être sans intérêt pour l'étude du changement économique. En effet, pour Schumpeter, le mouvement de l'évolution économique procède, dans le temps historique, selon « un rapport causal non réversible » (1926, 91). Le cadre analytique de la théorie statique est donc totalement invalide devant la question du changement économique, et cela signifie, pour Schumpeter, qu'il faut « construire un modèle théorique du processus de changement économique dans le temps » (1937, 158), de telle sorte que « chaque état historique doit être compris d'une manière adéquate en partant de l'état précédent » (1926, 82).

- 7 Par ailleurs, Schumpeter considère que l'évolution économique procède par « à-coups », ou plus précisément que « la vie économique elle-même modifie ses données par à-coups » (1926, 88), c'est-à-dire qu'elle est discontinue et non harmonieuse (1926, 88 ; 1939, 102). La théorie marginaliste, qui utilise la « méthode infinitésimale », s'avère donc là aussi inutilisable (1926, 89 ; 1934, 64). Dans ces conditions, le modèle théorique de l'analyse statique renvoie à une pure fiction, à une représentation utopique n'ayant jamais existé puisque, pour Schumpeter, le capitalisme n'est jamais stationnaire (1942, 121).
- 8 En conformité avec l'analyse statique, selon Schumpeter, la théorie marginaliste appréhende l'agent économique comme un *homo oeconomicus* qui s'adapte rationnellement aux variations quantitatives issues de perturbations extérieures. Les réactions de réajustement des comportements s'opèrent à la marge et continûment (1926, 89 ; 1928, 373). L'adaptation continue est ainsi le fait d'agents économiques de type « réactionnaire », se cantonnant de réagir mécaniquement, certes rationnellement, mais de façon routinière, aux données de leur environnement économique. Ces agents économiques routiniers contribuent donc au maintien de la stabilité de l'équilibre et chacun d'eux « ne modifie autant dire rien spontanément ; il ne modifie que ce que les circonstances modifient d'elles-mêmes ». Dans ces conditions, l'activité économique est « conditionnée nécessairement par les choses » et sous « la pression de ces nécessités objectives tout rôle créateur est absent de l'économie » (1926, 27). Même « si les circonstances extérieures se modifient, il ne s'agit jamais de faire quelque chose d'entièrement nouveau, mais seulement d'adapter à de nouvelles circonstances ce que l'on fait jusqu'à présent » (1911, 51).
- 9 Pour Schumpeter, cette conception de l'*homo oeconomicus* ne permet pas d'expliquer le processus de l'évolution économique, l'émergence subite et intermittente d'actes de création économique qui propulsent le mouvement économique et déstabilisent l'équilibre. Pour que les comportements économiques de type « créateur » se produisent, il faut que certains acteurs économiques en soient à l'origine. Or cet agent du changement n'existe pas dans la théorie économique statique. L'objet de la théorie économique de l'évolution sera donc de l'identifier, et nous verrons que Schumpeter nous propose de le concevoir en la personne de cet agent économique exceptionnel qu'est l'« entrepreneur ».
- 10 En mettant en évidence ce qu'il considère comme des insuffisances de l'analyse statique, Schumpeter se situe en opposition radicale à la théorie marginaliste, et il le concède puisqu'il précise que la position scientifique dans laquelle il se place se caractérise :
 - « par trois couples d'oppositions qui se correspondent à savoir : premièrement, l'opposition de deux événements réels : tendance à l'équilibre d'une part, modification ou changement spontané des données de l'activité économique par l'économie, d'autre part ; deuxièmement, l'opposition de deux appareils théoriques :

statique et dynamique ; troisièmement l'opposition de deux types d'agents économiques : des exploitants purs et simples et des entrepreneurs » (1926, 117-118)

- 11 En somme, dès lors qu'il est possible de « démontrer que l'état stationnaire ne contient pas tous les phénomènes fondamentaux de l'économie, bref que la vie d'une économie nationale stationnaire se distingue de celle d'une économie non stationnaire par son essence et ses principes fondamentaux » (1926, 80), et Schumpeter pense avoir apporter cette démonstration, il s'ensuit que « les raisons et l'explication de l'évolution doivent être recherchées en dehors du groupe des faits que décrit en principe la théorie économique » (1926, 90).

La cause de l'évolution économique

- 12 Schumpeter entreprend la construction de sa conception de la dynamique économique en définissant en premier lieu son objet d'étude : l'évolution économique. Il retient la méthode de l'analyse causale comme étant la plus appropriée à son objet. Le type de causalité et la nature de la cause recherchée sont alors, selon lui, à définir rigoureusement. L'objet et la méthode étant définis, il cherche, ensuite, à identifier la cause de l'évolution économique. Nous verrons que c'est « l'entrepreneur », dont il définit les caractéristiques formelles comme « type » d'agent économique différent de l'*homo oeconomicus*. Enfin, grâce à une conception sociologique originale, il cherche à expliquer l'existence réelle, dans l'activité économique, d'individus sociaux correspondant au profil formel du type entrepreneur. Ce sont les étapes successives de cette démarche schumpétérienne que nous allons suivre.
- 13 Pour Schumpeter : « le problème généralement pris en considération est celui d'établir comment le capitalisme gère les structures existantes, alors que le problème qui importe est celui de découvrir comment il crée puis détruit ces structures » (1942, 123). Pour étudier ce nouvel objet qu'est l'évolution économique, et alors que : « la théorie économique appliquée aux problèmes de valeur, de prix et de monnaie ne nous fournit rien » (1926, 85), Schumpeter reconnaît l'intérêt descriptif de l'étude historique des phénomènes de l'évolution économique. Cependant, se donnant comme tâche de construire une *théorie économique* de l'évolution économique (1926, 84)³, il juge plus pertinent de recourir formellement à une analyse causale. Cela signifie, pour lui, qu'il faut « trouver entre deux phénomènes un lien causal déterminé » (1926, 3). Ce lien causal devra être de nature économique, car, selon notre auteur, « le monde de l'activité économique a une autonomie relative » (1926, 83). De plus, la causalité recherchée doit s'inscrire dans le temps historique, de telle sorte que « chaque état historique peut être compris d'une manière adéquate en partant de l'état précédent » (1926, 82). L'intégration du temps historique conduit à penser la causalité comme irréversible⁴. La causalité doit aussi être explicative, car : « on ne doit désigner comme cause d'un phénomène économique que le principe d'explication, que ce facteur qui nous en fait comprendre l'essence » (1926, 91). En somme, le type de causalité recherchée par Schumpeter doit conjuguer trois éléments : le temps historique, l'irréversibilité et l'explication.
- 14 La conception schumpétérienne de l'évolution économique, en termes de processus causal, se présente alors comme un *couplage action-réaction* au sein duquel il faut distinguer la séquence des « phénomènes primaires » — les « actions de l'évolution » —, de la séquence des « phénomènes secondaires » — les « réactions de l'évolution » (1926,

91-92). La cause initiale est une *création* dont l'émergence en acte, l'*action*, se manifeste comme un *phénomène primaire*. Cette première séquence entraîne par répercussion dans l'économie des effets d'*adaptation*, essentiellement des phénomènes de *réaction* que Schumpeter qualifie de *phénomènes secondaires*. Ces deux classes de phénomènes consécutifs, les « comprehensive phenomén » ou « primary phenomén » initiaux, et les « consequential phenomén » ou « secondary phenomén » suscités (1928, 376 et 379), sont le coeur de la connexion causale auquel on doit imputer l'origine de l'évolution. Dans ses écrits ultérieurs, Schumpeter abandonne cette terminologie au profit d'une autre différenciation des causes hiérarchiquement connectées. Ce sont maintenant *réponse créative* et *réponse adaptative* (1939,72 ; 1947, 150) qui s'enchaînent pour produire le mouvement de l'évolution comme processus de *création-destruction* ⁵.

- 15 Pour produire effectivement un « déplacement de l'état d'équilibre » (1926, 92), cette connexion causale doit bénéficier, pour Schumpeter, de certaines *circonstances* favorables. Une « circonstance » n'est pas une « cause primaire et nécessaire à la compréhension du principe » de l'évolution, elle peut être tout au plus une cause auxiliaire (1926, 329). De plus, Schumpeter ajoute à la hiérarchisation interne à son complexe causal, une différenciation des rythmes de temps historiques qui ponctuent le processus d'évolution. Alors que la première séquence, la création active, est prompte et localisée - grappe d'innovations émanant de l'action créatrice des entrepreneurs dans un ou quelques secteurs d'activité -, la seconde séquence, la réaction adaptative, est généralisée, diffuse dans l'ensemble de l'économie et dure d'autant plus longtemps que les *circonstances* sont défavorables au mouvement de déplacement vers un nouvel équilibre stable. La nature des circonstances, du degré de flexibilité et d'adaptabilité au changement des institutions et structures économiques, détermine l'ampleur et la durée du processus de *destruction* de l'ancien système économique. La vitesse de recombinaison d'un nouveau circuit équilibré dépend donc de la capacité de réponse et d'autotransformation des institutions économiques face aux nouvelles conditions. Les « circonstances » jouent ainsi un rôle majeur dans le processus de rétroaction adaptative en tant que facteurs de renforcement et d'aggravation ou d'amortissement et d'ajustement des dysfonctionnements causés par l'évolution.
- 16 Pour identifier la nature de la cause première ou « essentielle » Schumpeter spécifie plus exactement sa définition de l'évolution : « par évolution, dit-il, nous comprenons seulement ces modifications du circuit de la vie économique, que l'économie engendre d'elle-même, modifications seulement éventuelles de l'économie nationale "abandonnée à elle-même" et ne recevant pas d'impulsion extérieure » (1926, 89). Dans cette définition deux éléments sont cruciaux. La cause doit être *endogène*, interne à l'activité économique, et éventuelle, c'est-à-dire *intermittente*.
- 17 De plus, quoiqu'endogène, la cause recherchée, selon Schumpeter, n'est pas économique, mais a des effets économiques. Cette cause agit comme « une puissance extérieure » au circuit économique, mais n'est pas extérieure à la vie économique. Ce qu'il faut découvrir, c'est « à l'intérieur du système économique une source d'énergie capable de détruire l'équilibre par elle-même » (1937, 447). Schumpeter utilise deux arguments méthodologiques pour défendre cette conception de la cause endogène à la vie économique, mais non économique. Le premier argument est que la conception qui ne prend en considération que les causes exogènes perturbant l'équilibre n'est pas satisfaisante. Schumpeter rejette le recours analytique à des « causes externes » (1929, 85-86, 89 ; 1939, 6-11, 72) pour expliquer l'évolution, et, notamment, celles identifiées par

- J.-B. Clark (1907), c'est-à-dire : un accroissement de la population ou du capital, des changements dans la méthode de production, dans l'organisation de la production et des marchés, ou encore dans les goûts des consommateurs. Le second argument a trait à la nécessité méthodologique de rejeter les causes endogènes économiques. En effet, la raison pour laquelle il faut que « la cause fondamentale ne soit pas un phénomène économique » (1926, 3) est que l'analyse économique doit se poursuivre aussi longtemps qu'elle n'a pas quitté le domaine des phénomènes économiques. Le modèle méthodologique de référence est alors la théorie ricardienne de la rente foncière (1926, 3). En dernier ressort, la cause fondamentale, non économique, de la rente différentielle est la différence de fertilité des terres qui n'est pas une cause économique.
- 18 En plus d'être une cause endogène, la cause de l'évolution économique, pour Schumpeter, doit être intermittente puisque l'évolution économique est un phénomène discontinu et non une adaptation continue, c'est-à-dire une situation où « la vie économique elle-même modifie ses données par à-coups » (1926, 88).
- 19 Les caractéristiques formelles de la cause recherchée étant spécifiées, il faut maintenant identifier réellement cette cause. Schumpeter rejette l'hypothèse que la cause de l'évolution puisse être trouvée du côté de la demande, des modifications des besoins et des goûts des consommateurs. Ces modifications représentent, selon lui, « un cas analogue à la modification, [...], de données de nature » (1926, 93). Les transformations sont d'abord issues de la production qui « procède en quelque sorte à l'éducation des consommateur » (1926, 94). Schumpeter est résolument un théoricien de l'offre et la cause de l'évolution économique doit, selon lui, être recherchée du côté de la production. Cette cause peut maintenant être identifiée, mais elle n'est pas simple et se décompose en trois éléments analytiquement distincts : l'*objet* est l'*innovation* ; le *moyen* est le *crédit*, et l'*agent* est l'*entrepreneur* (1926, 106).
- 20 L'*objet* qui est la cause de l'évolution économique est l'*innovation*. Celle-ci se présente sous la forme d'une « nouvelle combinaison » de production dont Schumpeter nous donne cinq cas caractéristiques : bien nouveau, nouvelle méthode de production, nouveau débouché, nouvelle source de matières premières ou de produits semi-ouvrés, nouvelle organisation de marché (1926, 95). Ces innovations, qui ne sont pas des inventions, mais des applications économiques nouvelles de découvertes déjà connues par ailleurs⁶, se juxtaposent aux anciennes formes de production et produisent leurs effets créateurs-destructeurs, contraignant les activités établies à s'adapter ou à disparaître. Le *moyen* qui permet la mise en place de l'innovation est son financement sous forme de *crédit*, de « création *ex nihilo* » (1926, 104) de monnaie, par le banquier⁷. C'est donc ce dernier qui assume le risque économique de l'opération d'innovation (1926, 108 et 203-4). L'*agent* à l'initiative de l'innovation est l'*entrepreneur* qui, nouveau venu dans le monde économique, parvient à financer une nouvelle combinaison de production grâce au crédit accordé par le banquier.
- 21 Si l'innovation réussit, l'entrepreneur, fort de sa position de monopole temporaire, dégage un profit, lui aussi temporaire, sur lequel il rémunère, sous forme d'intérêt, la prise de risque du banquier. Les innovations réussies, dont la condition de succès est de se produire par grappe dans un ou quelques secteurs d'activité, enclenchent le processus cyclique de l'évolution économique. Le cycle se manifeste d'abord par la crise, consécutive au choc économique des innovations, puis par l'adaptation ou la disparition des entreprises traditionnelles durant la période de dépression, et se termine, enfin, par la convergence vers un nouvel équilibre statique différent du précédent. Parvenus à ce

dernier stade, les entrepreneurs disparaissent ou se reconvertissent dans l'activité routinière du circuit économique. Il faut attendre un nouveau contexte favorable, c'est-à-dire une nouvelle vague d'entrepreneurs dont les innovations pourront trouver un crédit auprès des banquiers, pour que l'évolution économique soit relancée à nouveau (1926, chap. 6)

- 22 La cause de l'évolution économique n'est donc pas simple et unique chez Schumpeter. Les trois éléments qui la composent ont chacun un statut analytique différent qu'il est nécessaire d'éclaircir. Schumpeter tente de préciser sa conception, en 1926, à l'occasion de la seconde édition de *La théorie de l'évolution économique* et cela à propos du « malentendu fâcheux » selon lequel sa théorie de l'évolution économique aurait été comprise comme le fait de privilégier un seul « facteur » : La personnalité de l'entrepreneur. Schumpeter tente de dissiper ce malentendu en affirmant : « L'« entrepreneur » est non un facteur de transformation, mais le support du mécanisme de transformation. Non seulement je n'ai pas pris un facteur de transformation en considération, mais je n'en ai pris aucun » (1926, note page 86)⁸. Cette tentative de clarification est une affirmation difficilement compréhensible si l'on ne se replace pas dans le paradigme méthodologique de référence de Schumpeter : la théorie de la rente ricardienne. En effet, dans cette théorie, la différence de fertilité des terres n'est pas, à proprement parler, un « facteur » de répartition des revenus économiques, mais le « support » du mécanisme de cette répartition. C'est parce que la terre est appropriée, s'inscrit dans un rapport *social*, et qu'elle devient ainsi un facteur de production *économique*, qu'elle passe du statut de chose naturelle non économique à celui de cause économique endogène de la répartition des revenus. De même, pour la théorie de l'évolution économique de Schumpeter, les qualités exceptionnelles de l'entrepreneur sont le support non économique, socialisé par la disposition du crédit, qui permet l'innovation comme cause économique endogène des mécanismes de l'évolution économique. Dans les deux théories, les séquences successives du raisonnement suivent la même logique démonstrative : la cause se décompose en trois éléments distincts – agent naturel (support), moyen (socialisation), objet (économique) – dont les effets sont les mécanismes économiques consécutifs, en partie, aux caractéristiques, respectives ou cumulées, des trois éléments de la cause. Appliqué à la théorie ricardienne de la rente, cela se traduit par une cause décomposable en trois éléments : des terres de fertilités différentes (support), la propriété foncière (socialisation), un facteur de production-«terre» (économique) ; et des effets que sont les mécanismes de la répartition – rente différentielle et autres revenus –, consécutifs aux rendements décroissants, au mode d'appropriation et à l'importance du facteur terre dans la production.
- 23 Appliqué à la théorie schumpétérienne de l'évolution économique, cela se traduit par une cause décomposable en trois éléments : des individus exceptionnels-entrepreneurs (support), le crédit (socialisation), un facteur de transformation-innovation (économique) ; et des effets que sont les mécanismes de l'évolution économique cyclique, consécutifs à l'apparition et à la qualité des entrepreneurs, à la disposition du crédit et aux phénomènes de création-destruction découlant de la grappe d'innovations. Compris de cette façon, la clarification de Schumpeter devient plus compréhensible. L'entrepreneur n'est pas le « facteur » de l'évolution économique. Il participe au complexe causal de cette évolution comme l'agent-support socialisé par le crédit au moyen duquel il innove – il produit l'objet-innovation – cause économique endogène de l'évolution économique. L'idée essentielle de Schumpeter est en fait qu'« un élément dans

le processus capitaliste, (est) incorporé (embodied) dans le type et la fonction de l'entrepreneur » (1928, 383)

- 24 La conception schumpétérienne ouvre ainsi trois domaines d'étude qui participent, chacun à leur façon, à la compréhension de l'évolution économique. Le premier domaine est celui de l'étude de l'entrepreneur, l'agent-support de l'évolution économique. Cette étude doit rendre compte, à la fois, de la possibilité de l'existence de l'entrepreneur comme personnage exceptionnel, et de la nature spécifique de son comportement économique. Le second domaine d'étude traite du cadre institutionnel qui permet la socialisation de l'entrepreneur, la transformation sociale de l'individu exceptionnel-entrepreneur potentiel en agent économique effectif, l'entrepreneur-innovateur ; en particulier, les institutions monétaires et financières qui permettent le financement de l'innovation par le moyen du crédit ; de façon plus générale, l'ensemble des institutions qui rendent plus ou moins possible l'émergence sociale de l'agent économique entrepreneur. Enfin, le troisième domaine concerne l'ensemble des conditions sociales et institutionnelles qui constituent le cadre dans lequel les innovations pourront plus ou moins difficilement apparaître et se diffuser. Seul le premier domaine d'étude, celui de l'existence de l'entrepreneur et, surtout, de la nature son action économique, retiendra notre attention puisque, pour Schumpeter, l'entrepreneur constitue « le phénomène fondamental de l'évolution » (1926, 106) et qu' « une vérité fondamentale de la sociologie de la société industrielle » est que, dans le processus de l'évolution, « les innovations sont toujours associées à la montée du leadership d'Hommes Nouveaux » (1939, 96)

Le type entrepreneur

- 25 Le comportement du type entrepreneur est défini en totale opposition à celui du type *homo oeconomicus* d'agents économiques utilitaristes et routiniers. Pour Schumpeter : « choisir de nouvelles méthodes ne va pas de soi et n'est pas sans plus un élément conceptuel de l'activité économique rationnelle » (1926, 115, note 1). Concernant l'entrepreneur, « le tableau d'un égoïsme individualiste, rationnel et hédoniste ne le saisit pas exactement » (1926, 130). Pour ces raisons, Schumpeter considère que « les entrepreneurs sont un type particulier d'agents » (1926, 116) dont le comportement requiert une explication spéciale et la construction d'une nouvelle théorie de l'action économique spécifique à ce type d'agent. En effet, pour notre auteur, « une différence importante en théorie subsiste entre les deux "objets" (l'agent utilitariste et l'entrepreneur) et qu'un seul des objets est décrit par la théorie habituelle » (1926, 116, note 1). Schumpeter se propose de compléter ce vacuum de la théorie économique en construisant le type « entrepreneur »⁹.
- 26 Le type entrepreneur se caractérise, selon Schumpeter, par un ensemble de *motivations* et un genre de *conduite* radicalement différents du type de l'agent économique rationnel-routinier. En raison de ces différences, les entrepreneurs doivent alors posséder des *qualités exceptionnelles*. À la différence des agents économiques ordinaires dont les motifs sont conditionnés par les besoins hédonistes et l'acquisition de biens, l'entrepreneur se donne ses propres fins¹⁰ d'un double point de vue. En premier lieu, en ce qui concerne ses motifs de *satisfaction personnelle*, il échappe au cadre de référence des valeurs sociales¹¹. Dans ces conditions, pour Schumpeter, « Si la satisfaction des besoins est la raison de l'activité économique, la conduite de notre type (entrepreneur) est irrationnelle ou du moins d'un rationalisme d'une autre espèce » (1926, 132). En second lieu, en ce qui a trait

à ses motifs de *réussite économique*, l'entrepreneur ne se conforme pas au modèle habituel de l'objectif de la performance optimale. En matière d'activité économique, il se donne pour objectif « *l'accomplissement de quelque chose d'autre que ce qui est accompli par la conduite habituelle* » (1926, 116, note 1). Le but de l'entrepreneur est de créer du nouveau, bien que ce nouveau ne soit pas de l'ordre de l'invention ou de la découverte — l'entrepreneur « *n'est pas le créateur spirituel des nouvelles combinaisons* » (1926, 126) —, mais réside dans la mise en place, dans la réalité économique, de possibilités techniques et organisationnelles non encore réalisées. De façon plus essentielle, l'entrepreneur « *a d'abord en lui le rêve et la volonté de fonder un royaume privé. [...] Un empire, qui donne l'espace et le sentiment de la puissance* » (1926, 135). Et si l'objectif apparent de son activité est le profit, il demeure qu'il « *aspire à la grandeur du profit comme à l'indice du succès - par absence souvent de tout autre indice - et comme un arc de triomphe* » (1926, 135). En fin de compte, ce qui actionne l'entrepreneur c'est « *la volonté du vainqueur. D'une part, vouloir lutter, de l'autre vouloir emporter un succès pour le succès même* » (1926, 135). Schumpeter souligne bien qu'« *il s'agit d'une motivation qui présente une différence caractéristique avec la motivation spécifiquement économique, il s'agit d'une motivation étrangère à la raison économique et à sa loi* » (1926, 136).

- 27 La *conduite* de l'entrepreneur n'est pas de l'ordre de la rationalité optimisatrice déterminée par un but et des contraintes donnés à l'agent selon ses ressources et un état du monde économique et social défini de façon statique. Toutefois, pour Schumpeter, la rationalité de l'entrepreneur est tout de même une rationalité en finalité, dans la mesure où l'entrepreneur se donne ses propres fins. Seulement, la rationalité de l'entrepreneur n'est pas optimisatrice puisque celui-ci n'économise pas ses efforts pour parvenir à ses buts. D'ailleurs, la rationalité standard lui est interdite, car il se donne comme objectif de créer du nouveau¹². Ce nouveau n'existe pas encore et les moyens pour y parvenir sont encore inconnus. Cette rationalité non optimisatrice se manifeste aussi bien dans l'activité personnelle de l'entrepreneur que dans la façon dont il inaugure une nouvelle combinaison de production. Dans son activité, « *l'entrepreneur typique ne se demande pas si chaque effort, auquel il se soumet, lui promet un "excédent de jouissance" suffisant, il se préoccupe peu des fruits hédonistiques de ses actes* » (1926, 134). Ce qui constitue le « *principe même de sa conduite* » de type antihédoniste, c'est principalement « *la joie de créer une forme économique nouvelle* » (1926, 136). Et Schumpeter précise bien, lorsqu'il est question des tentatives hasardeuses et des difficultés que rencontre l'entrepreneur à l'occasion de la mise en place de nouvelles combinaisons de production, que « *le "type" (entrepreneur) ne fuit pas l'"aversion" pour l'effort, ou que l'effort signifie pour lui "joie" et non "aversion", cela revient au même* » (1926, 136, note 1). En somme, pour Schumpeter, l'entrepreneur est « *rationnel, au sens de conscient de la conduite à laquelle il vient de donner une forme* » (1926, 131).
- 28 Les caractéristiques particulières des motivations et de la conduite du type entrepreneur exigent, pour les individus qui composent ce type, de posséder des qualités spécifiques et, dans une certaine mesure, exceptionnelles, notamment en matière de capacité visionnaire et de volonté. En effet, pour Schumpeter, « *l'"exécution de nouvelles combinaisons de production est difficile" et accessible seulement à des personnes de qualités déterminées* » (1926, 329). Ces qualités exigées de l'entrepreneur ne sont pas de même nature que celles de l'agent économique ordinaire. Puisqu'il s'agit d'« *une autre manière d'agir, elle exige des qualités autres et non pas seulement différentes en*

degré » (1926, 116, note 1). L'une de ces qualités exigées est d'avoir « du “coup d'oeil”, de la capacité de voir les choses d'une manière que l'expérience confirme ensuite, même si sur le moment on ne peut la justifier » (1926, 122). Pour Schumpeter, l'action créatrice de l'innovation requiert une « intuition » (1939, 5 et 14), plus précisément un « éclair d'intuition » (1942, 187). L'entrepreneur doit posséder un « horizon » dont la nature est différente de la « prévision ou anticipation » de type rationnel, et dont le domaine relève de « l'habilité à décider en faveur de possibilités inessayées », non tentées dans la pratique des affaires (1939, 99). Pour bien marquer la distinction entre la prise de risque qui a trait à l'incertitude calculable — qui peut donc donner lieu à un traitement rationnel optimal de la décision —, et la prise de risque de l'entrepreneur qui se projette dans un horizon inconnu, dans un incertain radical, Schumpeter précise que « le jeu des affaires ne ressemble pas à la roulette, mais plutôt au poker » (1942, 109).

- 29 Cette qualité de visionnaire, de « faire du nouveau » (1926, 122, 1927b, 293), est tout à fait nécessaire, mais elle est insuffisante si elle ne se conjugue pas avec une volonté particulièrement affermie. Pour Schumpeter, « la stratégie de l'innovation réclame de l'énergie, de la décision et l'aptitude à reconnaître dans une situation donnée les facteurs qui détermineront le succès » (1927a, 177). Le succès lui-même ne sera possible que si l'entrepreneur possède aussi une « volonté nouvelle », « d'une autre espèce », que la simple volonté d'adaptation optimale, car il est toujours plus facile et rationnel d'imiter que d'improviser (1939, 100). Pour bien faire la différence avec la capacité rationnelle de gestion de l'activité économique et la capacité d'innover, Schumpeter souligne que l'innovation réussie « est un haut fait non de l'intellect, mais de la volonté » (1928, 379). De même, « l'aptitude personnelle — intellectuellement première dans le cas de l'inventeur, est premièrement de volition dans le cas de l'homme d'affaires qui tourne l'invention en une innovation » (1939, 85-86). La volonté intervient donc comme facteur renforçant la capacité visionnaire de l'entrepreneur¹³. La *volition*, la volonté en acte, de l'entrepreneur qui possède un « un esprit froid et inflexible » (1927a, 179) doit donc être particulièrement puissante pour « surmonter les résistances » du milieu social, économique et juridique (1926, 124), « rompre avec les routines » (1927a, 177), et « surmonter les possibles difficultés à changer la pratique » (1928, 380). L'entrepreneur y parvient grâce à « une attitude et une aptitude plus de caractère — “pouvoir”, “leadership” — que d'intellect » (1927b, 293), et cela est d'autant plus nécessaire, pour Schumpeter, que « la fonction de commandement social consiste à décider, à ordonner, à imposer et à montrer la voie » (1927a, 223)¹⁴.
- 30 En somme, pour Schumpeter, si l'entrepreneur « est le révolutionnaire de l'économie » (1926, 128), l'acteur essentiel de l'évolution économique, c'est en grande partie parce qu'il est radicalement différent, dans ses motivations, sa conduite et ses qualités de vision et de volonté, de l'agent rationnel routinier. En quelque sorte, l'entrepreneur vit en dehors de l'économie standard, de sa logique gestionnaire et utilitaire. Il appartient, souligne Schumpeter, à la catégorie des « agents économiques “indépendants” de l'économie d'échange » (1926, 106, *souligné par nous*) et il possède une « mentalité particulariste » (1929, 115). Ces deux façons d'énoncer ce qui sépare le type entrepreneur du type d'agent économique ordinaire montrent à quel point Schumpeter a la volonté de rompre la logique identitaire de la théorie économique. En définissant deux types de rationalité économique correspondant respectivement à deux types d'agent économique¹⁵, il introduit une « discontinuité individuelle » (1928, 382) qu'il pense nécessaire à la compréhension de l'évolution économique cyclique. L'« homme walrasien » (1939, 53) du circuit permet

seulement, selon Schumpeter, de comprendre l'adaptation économique en termes de « réponse à l'innovation », mais, en ce qui concerne l'action créatrice de l'innovation par l'entrepreneur « le tableau tiré dans la ligne Walras-Marshallienne cesse d'être vrai » (1939, 98-99). Si l'« homme économique [...] peut être réduit à des problèmes de maximum et de minimum », alors, pour Schumpeter, « les entrepreneurs ne sont pas des hommes économiques dans un sens théorique » (1946a, 408). En procédant de la sorte, Schumpeter introduit un inégalitarisme analytique dans la conception économique, dont les conséquences sont de remettre en cause le fonds commun de l'humanisme identitaire de la pensée économique occidentale moderne (Gislain, 1991).

- 31 En plus de la définition théorique d'un « type entrepreneur », Schumpeter fournit une explication des conditions de l'existence d'entrepreneurs réels dans la société capitaliste¹⁶, et cela sur la base d'une sociologie, et même d'une sociobiologie, des classes sociales. En effet, pour Schumpeter, les entrepreneurs potentiels se situent parmi les personnes qui, « dans le quart le plus élevé de la population, forment un type que caractérise la *mesure* hors pair de ces qualités (*l'accomplissement de quelque chose d'autre* que ce qui est accompli par la conduite habituelle) dans la sphère de l'intellect et de la volonté » (1926, 117, note 1). Dans son étude de 1927 sur *Les classes sociales en milieu ethnique homogène*, Schumpeter précise que, dans les domaines de connaissances utiles à son analyse sociologique, il faut faire appel à l'eugénique de Francis Galton et ses continuateurs (1927a, 159)¹⁷. Malgré la reconnaissance de l'importance certaine du déterminisme social sur les comportements, Schumpeter met alors particulièrement l'accent sur la « force sociale de l'individualité » (1927a, 175)¹⁸ et sur le fait que l'individualité n'est pas réductible aux seules déterminations sociales. Et comme les « individualités » ne pèsent pas le même poids dans le système social, Schumpeter défend l'idée que « l'importance sociale d'une classe est fonction de la rareté relative de l'individu membre de la classe, c'est-à-dire du degré auquel celui-ci peut être remplacé » (1927a, 215). Par exemple, « l'industriel pris comme individu est plus difficile à remplacer et donc individuellement plus “important” que l'ouvrier » (1927a, 215). En définitive, pour Schumpeter, « l'explication dernière des classes sociales réside dans les différences entre aptitudes individuelles » (1927a, 217).
- 32 L'« aptitude individuelle », telle que la conçoit Schumpeter, est le résultat d'une somme de déterminants physiques, sociaux et psychiques. Mais, en dernier ressort, soutient-il, les différences d'aptitude relèvent de caractéristiques biologiques héritées (1927a, 222). En effet, il considère qu'il faut distinguer « entre la signification sociale d'un comportement déterminé et la signification sociale des traits de caractère qui ont rendu ce comportement possible » (1927a, 220). Les « traits de caractère » sont déterminants en dernière instance et ils s'épanouissent selon des conditions sociales plus ou moins favorables. Ainsi, la théorie de la sélection sociale que défend Schumpeter se fonde sur l'eugénique et sur des processus d'adéquation entre les aptitudes individuelles et les fonctions sociales¹⁹. Les différences d'aptitude ont leur cause première dans les différences « naturelles » biologiques héritées, externes à toutes déterminations sociales, et leur cause efficiente, interne à la société, dans l'adaptation sociale plus ou moins réussie. Dans ces conditions, la classe supérieure est constituée des individus les plus aptes, par hérédité familiale, et les plus adaptés aux fonctions sociales supérieures ; et la nature plus ou moins performante de la structure sociale dépend de l'adéquation entre fonctions sociales hiérarchisées et classes sociales hiérarchisées.
- 33 En ce qui concerne l'évolution sociale, la relative stabilité dynamique de la structure des classes sociales, composées respectivement des mêmes familles, apporte, selon

Schumpeter, la preuve que les aptitudes sont héréditaires. Cette preuve est que si « les aptitudes n'étaient pas héréditaires et se répartissaient à chaque génération selon les lois du hasard, la position des différentes classes et des familles qui en font partie serait beaucoup plus labile qu'elle ne l'est » (1927a, 222). Et Schumpeter déduit de cette corrélation la causalité suivant laquelle : « La hiérarchie fondée sur le degré d'aptitude à diriger, qui, tout en renvoyant à des aptitudes individuelles, présente une continuité supra-individuelle du fait de l'hérédité des qualités, conduit à des positions familiales objectivement différentes, et, de là, à la constitution d'un système de positions de classe en vertu du principe de cristallisation des positions acquises » (1927a, 224). Et de cette causalité il en déduit que : « plus le rôle de l'aptitude naturelle ou familiale est grand, plus les positions de classe seront stables » (1927a, 220). L'évolution sociale dépend alors de la capacité de la classe supérieure à diriger efficacement une société où chaque classe remplit sa fonction sociale, ou plus exactement, « le quantum d'aptitude à diriger (ou de qualités favorisant cette aptitude) qui se rencontre dans une société donnée détermine une grande part de son histoire et, au sein d'une société, les familles se répartissent, sous le rapport de l'importance sociale, selon le degré d'aptitude à diriger qui les caractérise » (1927a, 224).

- 34 Dans ces conditions, l'« entrepreneur » doit posséder un *quantum* considérable de « qualités exceptionnelles » pour émerger de la classe supérieure dont il est logiquement issu, et, doit, de plus, adopter un comportement « qui rompt avec la routine de classe » (1927a, 224)²⁰. Le rôle social des entrepreneurs, de par leur action économique innovatrice, est de renouveler périodiquement l'élément dynamique de la classe supérieure, et, pour Schumpeter, par « les combinaisons nouvelles (qui) sont réalisées en ruinant les anciennes par la concurrence, on explique par là le processus spécial et un peu négligé d'une part de l'ascension sociale, d'autre part du déclassement social » (1926, 96)²¹. De tels surhommes ne peuvent être que rares et n'apparaître historiquement que par intermittence. On comprend alors pourquoi Schumpeter est si pessimiste sur l'avenir d'un système capitaliste qui socialise de plus en plus les compétences. Cette angoisse schumpétérienne est d'ailleurs la trame de fond de *Capitalisme, socialisme et démocratie* (1942). On comprend aussi qu'un entrepreneur puisse difficilement apparaître isolément. En règle générale, les entrepreneurs apparaissent en groupe du fait « que l'apparition d'un entrepreneur ou de quelques entrepreneurs rend plus facile, et par là provoque, l'apparition d'autres entrepreneurs, et cette apparition provoque elle-même l'apparition d'entrepreneurs différents et toujours plus nombreux » (1926, 329). Chaque groupe historique d'entrepreneurs est temporaire, car ceux-ci ne peuvent persister que le temps du maintien du monopole de leur innovation, temps limité par les capacités d'adaptation des agents routiniers. D'autre part, les aptitudes exceptionnelles de l'entrepreneur ne sont pas transmises à la génération du fait de la « loi de régression » qui ramène sans cesse, d'une génération sur l'autre, les individus de chaque classe à leur « type moyen »²², en l'occurrence ici le type moyen de la classe supérieure. Ceci implique, pour Schumpeter, qu'« être entrepreneur n'est pas une profession ni surtout, en règle générale, un état durable », et « la fonction d'entrepreneur ne crée pas les éléments d'une classe pour l'entrepreneur » (1926, 112 ; 1939, 103-104). Les entrepreneurs ne contribuent qu'à revivifier périodiquement la classe supérieure²³. Dans ces conditions, l'évolution économique impulsée, par intermittence, par des vagues successives d'entrepreneurs temporaires, ne peut être que cyclique, et cela en grande partie pour une raison « sociologique ». On comprend alors pourquoi Schumpeter propose de créer des institutions de formation permanente des entrepreneurs pour sauver la dynamique du

capitalisme des ornières de la routine et de la bureaucratie, qui conduisent, selon lui, à la gestion technocratique et, en bout de ligne, au socialisme²⁴.

Les antécédents historiques de l'entrepreneur schumpétérien

- 35 La notion d'« entrepreneur » n'est pas une création de Schumpeter, elle existait déjà sous de multiples formes dans la littérature économique²⁵. Schumpeter propose lui-même une généalogie de la catégorie « entrepreneur » dans l'évolution de l'analyse économique (1926, 108-110 ; 1949a, 248-252 ; 1954, I, 311-312, II, 242-245, III, 200-202). Il attribue à Richard Cantillon le mérite d'avoir le premier utilisé le terme d'entrepreneur et de lui avoir donné un contenu économique pertinent. L'entrepreneur assure le financement de la production et prend le risque économique de son écoulement. Pour Schumpeter, Adam Smith « n'a accordé qu'une attention passagère à cette catégorie d'acteur économique » ; en revanche, Jean-Baptiste Say « a été le premier à assigner à l'« entrepreneur » — lui-même distinct du capitaliste — une place définie dans le schéma du processus économique », celle « de combiner les facteurs de production en un organisme productif ». Dans l'économie politique classique anglaise, à part Mangoldt et son idée de rente du talent, c'est John Stuart Mill qui, selon Schumpeter, a développé la notion d'entrepreneur en lui donnant de nombreuses dimensions analytiques que recouvre « la fonction de gestion ». W. S. Jevons et les Autrichiens n'auraient pas apporté de nouveaux éléments significatifs à la catégorie d'entrepreneur, sauf E. von Böhm-Bawerk qui introduit la notion d'incertitude dans la part de rémunération aléatoire de l'entrepreneur. Pour Schumpeter, la nouvelle étape significative pour la théorie économique de l'entrepreneur fut franchie par Léon Walras. Pour ce dernier, l'entrepreneur est l'agent économique qui assure temporairement, par la recherche de « bénéfices », l'autorégulation du circuit vers l'équilibre général. Celui-ci atteint, l'entrepreneur en est la première victime, car ne faisant plus alors ni bénéfice ni perte, il disparaît pour se transformer, dans l'analyse et la réalité, en capitaliste, propriétaire foncier ou travailleur. Pour sa part, Alfred Marshall, toujours selon Schumpeter, n'a fait que compléter l'analyse de J. S. Mill. Seul J. B. Clark a relié la notion d'entrepreneur « au succès de l'introduction dans le processus économique d'améliorations techniques, commerciales, ou relatives à l'organisation ». C'est à partir de la prise en considération critique de cette dernière contribution analytique que Schumpeter proposera sa propre théorie de l'entrepreneur (1926, 85-86). Dans cette généalogie de la catégorie entrepreneur, Schumpeter ne retient pas certaines contributions dont il semblerait pourtant qu'il se soit inspiré. En premier lieu, il est remarquable de constater combien Schumpeter puisera abondamment dans la richesse de la production historiographique du début du siècle et particulièrement dans les oeuvres de Max Weber et Werner Sombart. En second lieu, il est tout aussi intéressant de constater que certains économistes, et non des moindres, avaient déjà cherché à construire un agent économique spécifique, l'entrepreneur, dont les caractéristiques sont très proches de celles du futur type entrepreneur de Schumpeter.

Typologies historiques de l'entrepreneur

- 36 Avant que Schumpeter ait conçu son « type » entrepreneur, les travaux de la dernière génération de l'École Historique allemande, celle que Schumpeter appelle la « Toute Jeune » École Historique (1954, III, 96-100), avaient déjà produit des typologies historiques des agents économiques au sein desquelles le « type entrepreneur » jouait un rôle central dans la compréhension de l'émergence et de la nature du capitalisme moderne. Les ressemblances entre l'entrepreneur schumpétérien et ces « types » d'entrepreneur, notamment chez Max Weber et Werner Sombart, sont remarquables²⁶.

Le type entrepreneur de Weber

- 37 Les travaux de Max Weber ont dû susciter l'intérêt de Schumpeter à la veille de la rédaction de la *Théorie de l'évolution économique*, en particulier concernant la notion d'entrepreneur²⁷. C'est dans *L'Éthique protestante et l'Esprit du capitalisme* (1905) que Weber livre sa thèse sur la nature de la nouvelle mentalité et son fondement religieux à l'origine du capitalisme moderne. À cette occasion, Weber souligne qu'il est nécessaire de distinguer l'entrepreneur capitaliste de l'« aventurier capitaliste », car : « En tant qu'« aventure », l'acquisition capitaliste a été un phénomène dans toutes les économies monétaires » (1905, 56). Il faut aussi, pour Weber, distinguer l'entrepreneur capitaliste *moderne* de l'entrepreneur capitaliste *traditionnel*. Ce dernier appartenait au patriciat commercial et dirigeait son entreprise « dans un esprit strictement traditionnel ». C'était bien :

« une *forme* d'organisation « capitaliste » : l'entrepreneur exerçait une activité purement commerciale, l'emploi de capitaux était indispensable ; enfin, l'aspect objectif du processus économique, la comptabilité, était rationnel. Mais en fait il s'agissait d'une activité économique traditionnelle, si l'on considère l'*esprit* qui animait l'entrepreneur : traditionnel, le mode de vie ; traditionnel le taux de profit, la quantité de travail fournie, la façon de mener l'entreprise et les rapports entretenus avec les ouvriers ; essentiellement traditionnels enfin, le cercle de la clientèle, la manière de chercher de nouveaux clients et d'écouler la marchandise » (1905, 69-70).

- 38 Et : « Soudain, dit Weber, à un moment donné, cette vie tranquille prit fin » (1905, 70). La raison en fut l'apparition d'un entrepreneur de « style nouveau ». Il ne bouleversa pas la *forme* de l'organisation, il se comporta selon un « esprit nouveau : l'« esprit du capitalisme » » (1905, 71). Le cas typique que propose Weber est celui où :

« un jeune homme d'une famille d'entrepreneurs s'était rendu à la campagne ; il y sélectionne avec soin les tisserands qu'il voulait employer ; il aggrave la dépendance et augmente la rigueur du contrôle de leurs produits, les transformant ainsi de paysans en ouvriers. D'autre part, il change les méthodes de vente [...]. En même temps il agit selon le principe : réduire les prix, augmenter le chiffre d'affaires. » (1905, 71)

- 39 Les conséquences, pour Weber, de telles innovations et de l'exacerbation de la concurrence qui s'ensuivit, furent de briser l'ancien mode de vie économique traditionnel, de lancer la dynamique de l'accumulation du capital réinvesti et d'assurer la réussite des nouveaux entrepreneurs qui « renonçaient à consommer pour gagner ». Cette révolution se fit sans afflux d'argent frais car, souligne Weber : « Le problème

majeur de l'expansion du capitalisme moderne n'est pas celui de l'origine du capital, c'est celui du développement de l'esprit du capitalisme » (1905, 71).

- 40 Les entrepreneurs capitalistes modernes de Weber sont donc bien essentiellement des innovateurs qui brisent la routine. Leur origine sociale est bien souvent d'origine bourgeoise, mais ils ne sont pas des continuateurs de l'industrie traditionnelle familiale ; ce sont des « parvenus » (1905, 68). Leur pratique économique rompt avec la tradition, mais ce ne sont pas des aventuriers ou des spéculateurs. « Au contraire, ces novateurs furent élevés à la dure école de la vie, calculateurs et audacieux à la fois, des hommes avant tout sobres et sûrs, perspicaces, entièrement dévoués à leur tâche, professant des opinions sévères et de stricts “principes bourgeois” » (1905, 72). Ce qui caractérise leur « esprit », c'est « que leur affaire, avec son activité sans trêve, est tout simplement devenue indispensable à leur existence » (1905, 73). Du point de vue eudémonique, de la recherche du bonheur, et hédonique, de la recherche du plaisir, « comment *irrationnelle* est cette conduite où l'homme existe en fonction de son entreprise et non l'inverse » (1905, 73). La seule motivation de ce nouveau type d'entrepreneur est « le sentiment irrationnel d'avoir bien fait sa besogne » (1905, 74). Cette attitude irrationnelle correspond à l'idée « de concevoir l'enrichissement en tant que fin en soi à laquelle les hommes se trouvent astreints, en tant que vocation » (1905, 75). Pour Weber, seule l'émergence de l'éthique protestante peut rendre compréhensible ce type de comportement constitutif historiquement de l'« esprit » de l'entrepreneur capitaliste. Ce qui apparaît comme un comportement « irrationnel » ne l'est pas, car pour Weber, « la vie peut être rationalisée conformément à des points de vue finaux extrêmement divers et suivant des directions extrêmement différentes. *La rationalité est un concept historique* qui renferme tout un monde d'oppositions » (1905, 80, *souligné par nous*).
- 41 La ressemblance de cet entrepreneur weberien avec le futur « type entrepreneur » de Schumpeter est remarquable. Mais si la ressemblance est forte, des différences importantes les séparent aussi. Dans nombre de ses détails la description de la *conduite* de l'entrepreneur moderne que propose Weber sera reprise par Schumpeter. En revanche, au niveau des *motifs* de l'entrepreneur, les deux auteurs se séparent radicalement. Alors que Weber attribue à l'éthique protestante l'origine de l'« esprit » du capitalisme, Schumpeter recherche les motivations de l'entrepreneur dans ses caractéristiques individuelles propres qui transcendent un quelconque « esprit » historique ambiant. De même, si les deux auteurs s'accordent pour reconnaître la pluralité des formes possibles de rationalité — de rationalisations de la conduite de l'acteur en vue d'accomplir ses propres fins —, la cause de cette pluralité n'est pas identique pour eux. Chez Weber, la rationalité est un concept historique et chacune de ses formes successives est un élément définitionnel de la spécificité d'un « individu historique ». En revanche, pour Schumpeter, la variété des formes de rationalité, par delà un fond commun historique, est due à la variété du fond propre, notamment eugénique, de chaque individualité.
- 42 En ce qui concerne le procédé démonstratif au moyen duquel les deux auteurs positionnent le comportement de l'entrepreneur, en opposition aux comportements économiques dominants, R. Macdonald (1965) a parfaitement montré la similitude entre Weber et Schumpeter. De façon contrastée, Weber oppose deux *formes* de système capitaliste, l'un traditionaliste et stable est fondé sur l'éthique catholique, l'autre novateur et dynamique est fondé sur l'éthique protestante. De même, Schumpeter oppose l'*ordre* capitaliste statique du circuit au *système* capitaliste dynamique. Weber oppose le grand nombre des agents économiques traditionalistes à une élite protestante,

principalement calviniste, activiste et novatrice. Chez Schumpeter on retrouve une opposition tranchée entre la masse des exécutants routiniers et une élite temporaire d'agents entrepreneurs innovateurs. Toujours selon le même procédé dichotomique de mise en opposition de deux termes, Weber et ensuite Schumpeter différencient, d'une part, les comportements conformistes, rationnels normaux, eudémonistes et hédonistes, économes dans la gestion utilitaire des efforts, etc., et, d'autre part, les comportements novateurs, activistes ne comptant pas les efforts à déployer pour réussir à gagner, etc. Cette similitude, constatée par R. Macdonald (1965), est tout à fait juste, mais elle élude, en mettant l'accent sur les contenus des termes de l'opposition, que celle-ci s'opère chez chacun des auteurs sur des terrains méthodologiques radicalement différents. Alors que Weber oppose deux systèmes économiques *historiques*, Schumpeter oppose au sein d'un même *ordre* capitaliste générique deux types de comportement différents et représentatifs de deux aspects distincts du *système* capitaliste. En somme, Schumpeter « recycle » les éléments du *contenu* de l'analyse historique de Weber en en dénaturant la *signification* que ce dernier leur attribue uniquement pour la compréhension historique de l'« esprit » du capitalisme²⁸.

Le type entrepreneur de Sombart

- 43 Ce même genre de différence peut aussi s'appliquer au rapport entre le contenu de l'analyse historique de Werner Sombart et l'utilisation qui en est faite par Schumpeter. Ce dernier d'ailleurs ne s'en cache pas vraiment et fonde cette différence sur l'écart qui sépare le projet d'une théorie *historique* de l'évolution économique, du projet d'une théorie *économique* de l'évolution économique au sens « où on entend la théorie économique depuis Ricardo » (1926, 84). Examinons donc les éléments du contenu de l'oeuvre historique de Sombart dont Schumpeter a sans doute bénéficié pour définir son « type entrepreneur ».
- 44 En 1909, Sombart consacre un article à la définition de « l'entrepreneur capitaliste ». Le contenu de cet article est repris en substance, nous dit Sombart, pour constituer le chapitre IX de son livre *Les juifs et la vie économique* (1911, 490, note 396). Ce chapitre est autonome par rapport au reste de l'ouvrage et est présenté comme l'exposé du « genre d'aptitudes, dit Sombart, dont nous postulons l'existence chez les juifs » (1911, 207, *souligné par nous*). L'ensemble du reste du livre doit, toujours selon Sombart, apporter la démonstration historique de la véracité de l'imputation de ces postulats aux juifs. Inutile de dire que cette « démonstration » n'a aucun sens et est l'exemple caricatural de la substantialisation « objective et scientifique » de préjugés racistes obsessionnels. Nous nous en tiendrons donc au seul chapitre IX qui présente un modèle théorique pur d'« entrepreneur type » (1911, 214), modèle que Sombart développe à nouveau, sans nouveauté essentielle, dans la première partie du livre premier de son ouvrage plus connu de 1913, *Le Bourgeois*.
- 45 Chez l'entrepreneur capitaliste, dit Sombart, il faut distinguer :
- « l'union, la fusion intime des manifestations vitales de deux natures radicalement différentes, comme si deux âmes habitaient dans la poitrine de l'entrepreneur [...] Il s'agit de la réunion dans une seule personne de l'*entrepreneur* et du *commerçant* [...] qui, vivant séparés en dehors de la structure capitaliste, fondent leurs deux âmes en une seule dans le sujet de l'économie capitaliste, au point de former une individualité nouvelle et tout à fait particulière. » (1911, 214)

- 46 Selon la méthode habituelle de Sombart, ce sont les « fonctions particulières que doivent remplir les sujets économiques » (1911, 208) qui sont analysées par delà l'unité physique du sujet réel. Dans le cas présent, l'entrepreneur capitaliste *complet*, c'est-à-dire « là où l'entreprise capitaliste a atteint son plus complet développement » (1911, 208), se compose de deux fonctions : la fonction d'entreprise proprement dite et la fonction commerçante. Cette dernière se caractérise par le *calcul*, la gestion optimale interne de l'entreprise et le diagnostic, la spéculation, la prévision des situations présentes et futures des marchés, d'une part, et la *négociation* dans l'achat et la vente, et généralement dans les affaires, d'autre part (1911, 218-223). Cette première fonction de l'entrepreneur n'est en fait ni plus ni moins qu'une forme stylisée des fonctions de l'entrepreneur identifiées par la théorie économique de l'époque. L'originalité de l'approche de Sombart réside dans sa *description* de l'autre fonction, celle d'entreprise proprement dite, qu'il décrit comme un ensemble de « types humains » au nombre de quatre : l'inventeur, le découvreur, le conquérant et l'organisateur.
- 47 Les deux premiers types peuvent être regroupés sous le type *innovateur*. En effet, pour Sombart, « l'inventeur (est) est moins l'inventeur d'innovations techniques[...], que l'*inventeur de nouvelles formes d'organisation économique de la production, du transport et de la vente* » (1911, 216, *souligné par nous*). La distinction est donc clairement opérée par Sombart entre l'inventeur, au sens de celui qui fait une nouvelle découverte scientifique ou technique, et l'innovateur tel qu'il est décrit ici. Et même si l'innovateur est aussi un inventeur, nous dit Sombart, « en tant qu'inventeur-entrepreneur il ne se contente pas, comme l'inventeur "pur" d'avoir fait une invention : il faut qu'il lui communique la vie, en lui imprimant mille formes diverses » (1911, 216). Cette différence entre l'inventeur et l'innovateur, même si la production lexicale « innovateur » n'est pas opérée, est réaffirmée en substance à de nombreuses reprises par Sombart. À l'issue de son préambule méthodologique, où il défend la méthode génétique contre la méthode statistique, il souligne que « les personnes qui ont pris l'*initiative créatrice* d'introduire dans la vie économique une institution ou une idée directrice ne sont pas toujours et nécessairement les inventeurs de cette institution ou les auteurs de cette idée » (1911, 24, *souligné par nous*). Et Sombart fonde cette assertion sur la conception suivant laquelle :
- « ce qui importe dans le monde économique, c'est moins l'invention que son exploitation, c'est-à-dire le don de communiquer la vie à une idée, d'implanter une nouvelle pensée dans le sol de la réalité. *Ce qui est décisif pour la marche et l'orientation du développement économique*, ce n'est pas le fait qu'une tête ingénieuse a, dans un moment de loisir, découvert une possibilité théorique, par exemple la vente à tempérament, mais *le fait que se sont trouvés des hommes ayant intérêt à faire accepter par la masse cette nouvelle forme de commerce et capables de l'imposer.* » (1911, 25, *souligné par nous*)
- 48 L'entrepreneur innovateur, pour Sombart, n'est pas cantonné au seul domaine technique, il est aussi un « découvreur » de nouveaux marchés, car « l'entrepreneur est, en outre, l'homme qui fait des découvertes, portant sur de nouvelles possibilités de vente. Découvertes en intensité et en étendue. En étendue, lorsqu'il ouvre de nouveaux champs à son activité,[...], en intensité, lorsque dans des domaines déjà conquis il "découvre" de nouveaux besoins » (1911, 216). Déjà sur la base de ces deux premières caractéristiques du « type entrepreneur » que Sombart qualifie d'« inventeur » et de « découvreur », on ne peut s'empêcher de faire le rapprochement, quant au *contenu* descriptif, avec la description des « innovations », des « nouvelles combinaisons de production », de Schumpeter (1926, 95).

- 49 Les deux autres caractéristiques de l'entrepreneur que propose Sombart, celles de « conquérant » et d'« organisateur », renforcent cette similitude. Dans les deux cas, ce qui est mis en avant ce sont les qualités de volonté et de leadership de l'entrepreneur. Comme conquérant, « il doit posséder l'esprit de décision et la force nécessaire pour vaincre les obstacles qu'il rencontre sur son chemin,(...), il est toujours le "Conquistador" sur le terrain économique ». De plus, c'est un « homme ayant la force d'oser beaucoup, ayant le courage de risquer tout [...] pour assurer la grandeur de son entreprise, soit par l'introduction d'un nouveau procédé, soit par l'adjonction d'une nouvelle branche industrielle, soit enfin par l'extension de l'affaire sur la base d'un crédit peu stable, etc. » (1911, 216, *souligné par nous*). Enfin, le talent d'organisateur de l'entrepreneur est, d'une part, une capacité de leadership, « d'associer un grand nombre d'hommes en vue d'une action heureuse et efficace, disposer hommes et choses de façon à leur faire produire le maximum d'effet utile » (1911, 216-217) ; d'autre part, la capacité d'organisation signifie aussi « une heureuse adaptation aux particularités géographiques, ethnologiques et aux conditions locales » (1911, 217). Mais déjà Sombart signale qu'il commence à empiéter sur le terrain descriptif de la seconde fonction d'entrepreneur, celle de commerçant calculateur et négociateur.
- 50 En plus de différencier ces deux fonctions de l'entrepreneur capitaliste, Sombart propose, par ailleurs, de les articuler de façon *dynamique*. Il nous dit que : « Dans le processus de l'économie capitaliste, l'entrepreneur forme la constante, le marchand représente la grandeur variable », ou encore, « l'entrepreneur représente le rythme, le commerçant la mélodie de la symphonie capitaliste ; dans le tissu capitaliste l'entrepreneur est la chaîne, le commerçant la trame » (1911, 215). La raison en est que, pour Sombart, l'entrepreneur, en général, a « la volonté dirigée vers un but éloigné », il a un projet qu'il doit mener à bien et cela implique une continuité dans l'action, un programme auquel il doit se tenir comme condition de réussite de son but projeté. « La fidélité au but : tel est le trait fondamental de son caractère » (1911, 215). En revanche, pour le commerçant « sa tâche consiste à adapter sans réserve ses actes à la situation du marché ». Et comme le marché, ou l'information qu'il en a, changeant sans cesse, il doit « suivre les changements et les successions des conjonctures. Il doit être, avant tout, à l'affût des affaires » (1911, 215). On ne peut s'empêcher de remarquer, outre encore une fois l'utilisation de la méthode de mise en opposition déjà signalée à propos de Weber, que l'opposition entrepreneur-constante/commerçant-variable que défend Sombart est l'*inverse* de celle, exécutant-circuit/entrepreneur-évolution, qui sera adopté par Schumpeter, et cela, sans qu'il y ait de grandes modifications quant au contenu des termes de l'opposition.
- 51 Si avec Schumpeter, « on peut difficilement considérer comme un modèle d'analyse » (1954, III, 65) le livre de Sombart de 1911, en revanche, en ce qui concerne spécifiquement le contenu de ce chapitre, ou si on préfère les *descriptions* du « type entrepreneur » que fournit Sombart, on peut tout aussi difficilement nier qu'il y ait un air de ressemblance étrange avec certains développements descriptifs de l'« innovation » et du « type entrepreneur » de Schumpeter. Après son article de 1909, le chapitre du livre de 1911 que nous avons pris comme référence, la partie que consacre Sombart à cette problématique en 1913 dans *Le Bourgeois*, n'ajoute rien de nouveau si ce n'est un peu plus de couleur et d'exubérance dans le découpage et la description de l'« esprit d'entreprise »²⁹.

Les économistes « oubliés »

52 Dans son histoire de l'analyse économique de l'entrepreneur, nous avons vu que Schumpeter sélectionne les économistes qui, selon lui, ont contribué significativement à la mise en évidence de la spécificité de l'« agent économique » entrepreneur, mais Schumpeter ne se reconnaît pas de précurseur. Nous venons de constater les fortes similitudes de contenu descriptif entre le « type » entrepreneur de Weber et Sombart et celui de Schumpeter. Ceci nous conduit à examiner si d'autres économistes antérieurs à Schumpeter n'auraient pas déjà défini un contenu d'un « type entrepreneur » similaire à celui de Schumpeter. Nous allons voir qu'au moins chez trois économistes qui ont eu une influence significative sur la pensée économique de leur époque, Alfred Marshall en Angleterre, Paul Leroy-Beaulieu en France et Friedrich von Wieser en Autriche³⁰, on retrouve la description d'un agent économique très particulier, l'"entrepreneur", dont les caractéristiques originales sont très proches de l'entrepreneur schumpétérien.

Le chevalier-entrepreneur de Marshall

53 Dans ses *Principes d'économie politique*, Alfred Marshall fait une large place à la théorie évolutionniste issue de la filiation Malthus-Darwin-Spencer. Il souligne l'importance pour l'analyse économique de la loi de la « survivance des plus aptes », et se propose « d'envisager les principales conséquences économiques de la loi d'après laquelle la lutte pour l'existence amène la multiplication des organismes qui sont le mieux adaptés pour profiter de leur milieu » (1890, I, 428). L'une des formes essentielles de la sélection naturelle en économie est, selon Marshall, « la loi de substitution — qui n'est autre chose qu'une application spéciale et limitée de la loi de survivance des plus aptes — » (1890, II, 390). Comme cela est bien connu, cette « loi de substitution », forme spécifique de la sélection naturelle en économie, joue un rôle central dans l'analyse marshallienne de l'autorégulation efficiente du marché. En revanche, est beaucoup moins connue la conception marshallienne selon laquelle la sélection naturelle place au premier rang de l'activité économique les agents économiques les plus aptes. Dans le cas exemplaire américain, nous dit Marshall, « les conditions toujours changeantes de la vie industrielle en Amérique permettent à la sélection naturelle de placer au premier rang les plus aptes dans cette vaste population » (1890, II, 526). Dans ces conditions, il est donc légitime de s'interroger sur le contenu que donne Marshall à la catégorie entrepreneur dans l'analyse économique.

54 Tout en réaffirmant le rôle classique de l'entrepreneur comme agent économique qui assure la « combinaison » des facteurs de production et qui assume le « risque d'entreprise » (1890, I, 495-501), Marshall différencie, par ailleurs, deux classes d'entrepreneurs : « ceux qui introduisent des méthodes nouvelles et meilleures, et ceux qui suivent les sentiers battus » (1890, II, 390). Cette distinction annonce déjà celle que proposera Schumpeter entre les gestionnaires routiniers et les entrepreneurs innovateurs.

55 Des entrepreneurs de la première classe, ceux qui introduisent dans la production de « nouvelles inventions » ou « qui ont ouvert de nouveaux sentiers » (1890, II, 391-392), Marshall nous dit qu'ils représentent un type d'« homme exceptionnellement doué et exceptionnellement favorisé par la fortune ». Ils possèdent un « esprit inventif ou

spéculatif » qui en font des êtres « doués supérieurement » et dont l'expression concrète dans l'activité est « *la force économique supérieure d'un puissant esprit travaillant à un nouveau et vaste problème en toute liberté* » (1890, II, 525-526, *souligné par nous*). Marshall ne tarit pas d'éloges sur ces entrepreneurs de première classe, qui possèdent, selon lui, des « qualités générales et non spécialisées de jugement, de promptitude, de ressource, d'attention et de persévérance » ; ce qui les désigne comme « *chef* » c'est qu'ils sont capables de « voir d'une manière presque instinctive les proportions relatives des choses, de concevoir des mesures sages et de longue portée et de les appliquer à la fois avec calme et décision » (1890, II, 403). Les références empiriques de Marshall, comme d'ailleurs celles de la plupart des économistes de l'époque qui s'intéressent aux entrepreneurs modernes, sont les ouvrages de Walter Bagehot (1873) sur le monde des affaires.

56 Comme pour Schumpeter plus tard, ces entrepreneurs possèdent, selon Marshall, des « aptitudes aux affaires » qui sont, fondamentalement, des « qualités naturelles » non acquises. La preuve du caractère inné de ces aptitudes est, pour Marshall, qu'« il n'existe pas d'autre genre de capacité utile, rare, et par suite bien payée qui dépende si peu du travail et des frais employés spécialement à l'obtenir, et qui dépende autant de "qualités naturelles" » (1890, II, 402). Ces « capacités naturelles extraordinaires » (1890, II, 496), Marshall nous dit qu'elles ne sont pas héréditaires, même « si le fils d'un homme déjà établi dans les affaires a un très grand avantage ». Les grands entrepreneurs sont des « hommes nouveaux » et il n'y a pas de reproduction de « caste » d'entrepreneurs qui se perpétue de père en fils. Nous retrouvons ici une autre similitude frappante avec la future idée schumpétérienne de l'émergence de nouveaux entrepreneurs à chaque génération et sans lien familial avec d'anciens grands entrepreneurs. Mais alors que Schumpeter maintiendra un lien eugénique de classe sociale supérieure, au sein de laquelle émerge périodiquement des entrepreneurs (Schumpeter, 1927a), Marshall ne fait référence globalement qu'à la sélection naturelle, à la loi de survivance des plus aptes et sa forme économique qu'est le principe de substitution, pour expliquer l'affirmation temporaire d'entrepreneurs pleins d'« énergie » et de « génie créateur » (1890, I, 524).

57 De plus, et c'est encore une similitude forte avec le futur entrepreneur schumpétérien, selon Marshall :

« partout où de grands profits peuvent être réalisés pendant un certain temps en reproduisant à bon marché des marchandises coûteuses, l'*homme nouveau* se trouve dans son élément ; c'est lui, qui par de promptes résolutions et par d'*habiles combinaisons*, et peut-être aussi un peu par son insouciance naturelle, « *force le passage* ». Et souvent il se maintient avec une grande ténacité, même dans des conditions très désavantageuses, car la liberté et la dignité de sa situation ont pour lui un grand attrait. » (1890, II, 398, *souligné par nous*)

58 Le réel entrepreneur marshallien est donc celui qui est capable de faire jouer en sa faveur le principe de substitution par d'« habiles combinaisons ». La distance n'est pas très grande entre ces « habiles » combinaisons et les « nouvelles » combinaisons de Schumpeter. Dans les deux cas, nous ne sommes plus dans le monde statique du gestionnaire routinier qui s'adapte mécaniquement optimalement aux conditions du marché. Pour Marshall, comme pour Schumpeter plus tard, il y a un comportement spécifique qui caractérise l'« homme nouveau ». Celui-ci, l'entrepreneur proprement dit, radicalement différent de l'entrepreneur routinier de la théorie économique statique, fait plus que s'adapter même optimalement, il crée du nouveau. Pour Marshall, cette création est en grande partie expérimentale, les entrepreneurs « font constamment des plans et des expériences au sujet de nouvelles dispositions qui impliquent l'usage de différents

facteurs de production, afin de choisir les plus avantageux » (1890, II, 492). Ce processus expérimental est un peu différent du principe de création pure schumpétérien, mais le résultat est le même : l'entrepreneur est le chef d'entreprise qui cherche de nouvelles combinaisons. Schumpeter décrit le résultat, donne une typologie des nouvelles combinaisons (1926, 95) ; Marshall, de son côté, décrit le phénomène de recherche de ces nouvelles combinaisons qui particularise l'entrepreneur par rapport au dirigeant d'entreprise routinier.

- 59 Marshall souligne la grande ténacité, même en situation désavantageuse, dont fait preuve l'entrepreneur, ainsi que la liberté et la dignité qui sont l'apanage de l'entrepreneur. Marshall développe ce thème dans un article de 1907 intitulé : *Les possibilités sociales de la chevalerie économique*. Il y fait un parallèle historique entre la chevalerie guerrière d'antan et la « chevalerie économique » moderne. Dans les Temps modernes, Marshall constate que « nos pensées sont occupées par le progrès industriel » et qu'il est donc possible de « suggérer qu'il y a beaucoup de chevalerie latente dans la vie des affaires » (1907, 330). Cette « chevalerie de la richesse », Marshall nous dit qu'elle provient du fait que « le motif principal du plus grand travail constructif dans l'industrie est le désir chevaleresque de maîtriser la difficulté et d'obtenir la reconnaissance du leadership » (1907, 331). En somme, pour notre auteur, le seul défi moderne de taille et l'unique moyen de conquérir une chefferie réelle sont l'entreprise économique ; en quelque sorte, les entrepreneurs sont les chevaliers modernes, mais pas tous les entrepreneurs. Marshall revient sur sa différenciation entre deux classes d'« hommes d'affaires » ; ceux, nombreux, qui prospèrent par une adhérence au mouvement des affaires ayant « largement un caractère de routine », mais il y a ceux, peu nombreux, qui « usent d'un plus haut degré d'imagination » (1907, 331). Cette dernière classe, la seule constitutive des vrais chevaliers économiques, sont, pour Marshall, des hommes qui « vivent de constantes modifications de vision, façonnées par leur intelligence, des divers orientations de leurs fins désirées » (1907, 332).
- 60 Il est remarquable de constater, à nouveau, la ressemblance de ce chevalier économique de type marshallien avec la figure de l'entrepreneur héroïque schumpétérien. Dans les deux cas, l'entrepreneur moderne possède la même « distinction » atavique de l'ancien chef de guerre investissant maintenant son énergie dans la bataille économique³¹. De plus, tout comme Schumpeter quelques dizaines d'années plus tard, Marshall s'inquiète de la croissance du pouvoir bureaucratique qui risque d'annihiler la volonté combative des chevaliers économiques. Le remède serait alors de rechercher à favoriser l'émulation créatrice dans les affaires par les honneurs accordés aux chevaliers économiques triomphants, et, souligne Marshall, « le besoin d'élargir les honneurs accordés aux plus hautes facultés constructives en affaires est augmenté par la croissance des règles bureaucratiques qui leur sont hostiles » (1907, 332). Cet encouragement à l'expression de la chevalerie économique est d'autant plus crucial, selon Marshall, que cette dernière est la seule capable de perpétuer la croissance des richesses. Le thème du risque de la décadence du dynamisme capitaliste par la disparition des entrepreneurs de première classe, les chevaliers économiques, est donc déjà présent chez Marshall³².

L'entrepreneur d'élite de Leroy-Beaulieu

- 61 S'inscrivant dans la tradition de l'économie politique française, Paul Leroy Beaulieu donne une place primordiale à l'entrepreneur dans le dynamisme de l'économie de

marché capitaliste. Pour introduire le concept d'entrepreneur, l'auteur adopte la conception organiciste suivant laquelle : « La société est un être vivant qui, dans son développement et son perfectionnement, crée des organes plus nombreux et plus compliqués » (Leroy Beaulieu, 1896, I, 297). L'influence des théories évolutionnistes est totalement assumée par Leroy Beaulieu qui se défend d'appartenir à « l'École économique classique » de Ricardo, Malthus et Stuart Mill. Pour lui, « l'économie est et doit être une science descriptive : elle constitue une partie de l'histoire naturelle, de l'histoire de l'homme et de l'histoire de la nature. De même que Buffon et Darwin se livrent à de minutieuses études et descriptions d'animaux, de leur structure, de leurs moeurs, avant de tirer des inductions générales, ainsi doit faire l'économie politique » (1896, I, iv). Le paradigme de référence de Leroy Beaulieu est plus précisément le transformisme biologique et, selon lui, « l'économie politique s'adapte exactement à toutes les lois qui ont été découvertes par la biologie » (1896, I, 297). Ainsi, dans le cours de l'évolution, aussi bien pour les êtres vivants que pour l'économie, notre auteur considère que « les organes, en se perfectionnant, vont toujours du simple au composé, que le progrès procède par différenciation des organes et des fonctions » (1896, I, 297). Dès lors, pour Leroy Beaulieu, selon une conception très spencerienne, l'entrepreneur est le produit de l'évolution de l'économie comprise comme un organisme perfectionnant son organisation et ses organes fonctionnels spécialisés.

- 62 À l'atelier de type proudhonien succède historiquement, selon Leroy Beaulieu, l'entreprise considérée comme un stade supérieur de l'évolution économique. Et si « l'entreprise c'est l'organisme économique ; l'entrepreneur c'est le centre nerveux qui lui donne la vie, la conscience, la direction. L'entrepreneur, c'est le point capital, la force motrice de la structure sociale » (1896, I, 298). La fonction de l'entrepreneur, centre nerveux de l'entreprise, est d'« organiser » l'activité économique. Les personnalités d'entrepreneur se sont détachées de la masse des producteurs routiniers par « l'organisation qui permet aux intelligences les plus ouvertes et aux volontés les plus actives d'accroître la sphère de leur production propre en supprimant les productions indépendantes routinières et inefficaces, et en convertissant en agents subordonnés les anciens producteurs autonomes incapables » (1896, I, 296). Avec la complexification et l'efficacité croissante de l'« organisation » économique, la sélection naturelle produit l'émergence des plus aptes à la « fonction » d'entrepreneur. Ainsi, pour cet auteur : « Tel est le monde de la sélection industrielle ; il ne diffère aucunement de celui dont la nature s'est servi et se sert encore pour perfectionner les espèces » (1896, I, 303).
- 63 La qualité essentielle requise de l'entrepreneur, comme organe le plus perfectionné de la vie économique, est « l'esprit d'invention et de combinaison » (1896, I, 198, 226, 303). L'entrepreneur, comme « lien naturel entre le capital et le travail » (1896, I, 299), est l'organe suprême de la production, car selon Leroy Beaulieu, « la conscience de l'ensemble de la production ne se réalise que dans le cerveau de l'entrepreneur » (1896, I, 303). De par cette fonction d'organisation consciente et novatrice de la production, l'entrepreneur s'élève objectivement au statut de bienfaiteur de l'humanité, car selon l'auteur, « c'est à lui surtout qu'est dû le magnifique perfectionnement de la production et l'accroissement du bien-être général depuis un demi-siècle. Il travail non seulement pour lui, mais infiniment plus, [...] , pour l'ensemble des habitants du globe. Pendant que, avec une énergie sans pareille, il poursuit son bien propre, il procure celui de tous » (1896, I, 304).

- 64 Comme pour Schumpeter plus tard, l'entrepreneur est déjà pour Leroy Beaulieu l'agent subjectif et objectif, le principe actif incarné dans une fonction économique, de l'évolution économique. De plus, souligne Leroy Beaulieu, « le rôle de l'entrepreneur est hors pair, il grandit toujours au fur et à mesure du développement de la civilisation » (1896, I, 304). L'entrepreneur possède chez Leroy Beaulieu un statut analytique bien entendu distinct des autres agents économiques, mais de plus, et c'est ce qui fait l'originalité de cet auteur, un statut analytique d'exceptionnalité qui confère à l'entrepreneur la fonction économique primordiale dans le processus de l'évolution économique, cette fonction grandissant avec le développement organique de l'économie.
- 65 L'entrepreneur par excellence est ce que Leroy Beaulieu appelle l'« entrepreneur d'élite ». Les entrepreneurs de ce type supérieur sont sans cesse à la recherche de meilleurs marchés d'approvisionnement en matières premières et d'écoulement des produits, ils se préoccupent de l'élimination constante de tout gaspillage, ils cherchent toujours de meilleures combinaisons des tâches, ils se caractérisent par l'« aptitude à appliquer avec discernement les inventions ou les découvertes scientifiques », ils possèdent une forte puissance de travail et un don de persuasion ; en somme, ils « créent les types d'organisation industrielle les plus parfaites ». Pour Leroy Beaulieu, ces entrepreneurs « sont, à proprement parler, le sel de la terre ; le ferment générateur de toutes les améliorations industrielles » (1896, I, 311). De ce type d'entrepreneurs d'élite, l'auteur nous dit, de plus :
- « ils jettent une semence que la société multiplie ; cette semence est renouvelée d'âge en âge pour chaque genre de production, chaque catégorie spéciale de services, par de nouveaux entrepreneurs géniaux. Tel est le secret des peuples civilisés. Il part de l'esprit fécond de quelques hommes en quelque sorte inspirés, et il se répand graduellement sur tout l'ensemble de la société, par ce procédé si puissant : l'imitation » (1896, I, 311-312).
- 66 Nous avons déjà ici le schéma schumpétérien de l'*impulsion* de l'évolution économique par de « nouveaux entrepreneurs géniaux », se renouvelant à chaque génération, et de la *propagation* graduelle de leurs « semences » dans l'ensemble de l'économie. Sur la façon d'appréhender le processus mimétique de la propagation de l'innovation, l'influence de Gabriel Tarde sur Leroy Beaulieu est reconnue par ce dernier (1896, I, 312, note 1) qui, par ailleurs, ne tarit pas d'éloges sur « les vues profondes et exactes sur certains phénomènes de la science économique » de Tarde (1896, IV, 727-733). Sur la façon de qualifier l'entrepreneur d'élite, les accents de Leroy Beaulieu sont schumpétériens avant la lettre.
- « Le héros, au point de vue économique, c'est le grand entrepreneur qui a su mesurer les besoins humains insuffisamment satisfaits, concevoir les moyens d'y pourvoir mieux, les réunir, les mettre en oeuvre, créer de nouvelles installations efficaces, ou notablement améliorer les anciennes. La sélection naturelle et libre peut seule produire les hommes de cette trempe » (1896, I, 312).
- 67 Tout comme Marshall et nombre d'économistes de cette époque qui s'intéressent aux entrepreneurs, Leroy Beaulieu renvoie aux descriptions de Walter Bagehot. Toutefois, au niveau analytique, Leroy Beaulieu différencie significativement « le rôle de l'entrepreneur (qui) excède singulièrement celui d'un directeur » (1896, II, 190) et cette différenciation est clairement, comme pour Schumpeter par la suite, entre l'entrepreneur innovateur et le gestionnaire routinier.
- « Les entrepreneurs sont faits pour prévoir, combiner, essayer, expérimenter, *innover* : précisions, combinaisons, essais, expériences, *innovations* ne peuvent toujours être justes ; si l'on voulait éviter en pareil cas tout déboire, il faudrait s'en tenir à la *routine* la plus stricte. » (1896, I, 312, *souligné par nous*)

- 68 En somme, pour Leroy Beaulieu³³, l'entrepreneur doit sortir des sentiers battus pour « innover » et cette attitude qui le caractérise implique un haut degré d'incertitude incompatible avec une gestion raisonnable. Tout comme Marshall, Leroy Beaulieu met l'accent sur la pratique de l'« expérimentation » comme comportement typique de l'entrepreneur. L'« esprit de combinaison » est avant tout, pour Leroy Beaulieu, un sens pratique économique que développe l'entrepreneur dans l'exercice de sa fonction d'organisateur de la production. Par ailleurs, la motivation principale de l'entrepreneur, outre le fait non négligeable qu'il mette en jeu son « honneur » (1896, I, 309), est la recherche du profit et, pour Leroy Beaulieu, « l'un des éléments principaux des grands profits, c'est l'art, par des combinaisons heureuses, de tirer le meilleur parti possible, dans un état donné des connaissances techniques, aussi bien du travail des ouvriers que des installations, des machines et des matières premières » (1896, II, 208-209). Sur ces derniers points les divergences sont assez sensibles avec les conceptions schumpétériennes de la motivation et de la nature des profits de l'entrepreneur, mais il demeure que le principe d'imputation reste le même, dans les deux cas l'« entrepreneur » est à l'origine fonctionnelle de l'évolution et des grands profits.
- 69 Pour Marshall et Leroy Beaulieu l'entrepreneur est donc bien déjà identifié comme l'acteur économique de l'évolution et nombre de ses caractéristiques analytiques sont mises en évidence, mais il subsiste une différence essentielle qui sépare ce type entrepreneur du futur type entrepreneur de Schumpeter : sa génération ou si on préfère son rythme d'apparition. Marshall et Leroy Beaulieu sont des *gradualistes*, l'évolution économique qu'ils analysent est un *mouvement évolutif continu* où les entrepreneurs se succèdent selon une nécessité permanente de l'*organisme* économique qui sélectionne sans cesse les plus aptes. L'astuce théorique de Schumpeter sera de proposer un type d'entrepreneurs *intermittents* et *localisés* dans un ou quelques secteurs. Cette différence schumpétérienne sera cruciale puisqu'elle permettra de lier analytiquement l'évolution et les cycles économiques.

Le führer-entrepreneur de Wieser

- 70 Parmi les auteurs, et ils furent assez nombreux (Streissler, 1982, 66), à s'intéresser au « type entrepreneur » avant Schumpeter ou à la même époque, il en est un qu'il faut aussi signaler. Il s'agit de Friedrich von Wieser qui fut le professeur de Schumpeter à Vienne. Wieser cherche à intégrer dans la théorie économique, qu'il juge trop individualiste, la question du *pouvoir* dans la société. Dans *Recht und Macht (Pouvoir et Puissance)* en 1910, puis dans son *Économie Sociale* qu'il publie en 1914, il défend l'idée que « les hommes, quand ils agissent, sont toujours en contact mutuel les uns avec les autres et soumis à l'influence de "Zwangsmächte" (contrainte du pouvoir) ou de "Freiheitsmächte" (liberté du pouvoir) qui les poussent à la décision » (Wieser, 1914, 165 ; Bousquet, 1924, 853). La *coercition* est subie alors que l'*émulation* est l'affirmation de pouvoir. Socialement ces deux influences différencient les comportements individuels et produisent une stratification sociale. De façon générale, pour Wieser, les comportements de *domination* ou de *soumission* entraînent historiquement l'apparition et le maintien un certain temps d'une élite de « chefs » (führer) parmi la classe supérieure, notamment des chefs économiques, dominant une masse de « serviteurs » et de « suiveurs » (1914, 161-166). Pour Wieser cette inégalité de pouvoir est garante de l'évolution, car sans celle-ci il n'y aurait pas de progrès social (1914, 157). L'initiative créatrice et l'unité sociale requièrent, selon Wieser,

l'existence de « chefs ». Ceux-ci, en situation d'instabilité, fonctionnent comme forces unificatrices de la société. Après avoir historiquement exercé un pouvoir unificateur par la chefferie militaire ou religieuse, les chefs, à l'époque du capitalisme moderne, exercent ce même pouvoir grâce à leur leadership économique dans les grandes entreprises. Ce pouvoir, selon Wieser, peut s'affirmer parce que la masse des individus est mobilisée sur la sauvegarde de ses conditions d'existence et, pour y parvenir, cette masse « reconnaît » le leadership économique des fortes personnalités, cherche à les imiter et les suit en les acceptant comme chefs. En somme, pour Wieser, les chefs économiques sont suivis par la masse du fait de leur qualité enviée d'efficacité économique qui profite à tous ceux qui acceptent de se plier à leur leadership. Mais, souligne Wieser, pour spécifier le caractère démocratique du pouvoir économique, ces chefs sont « en dernière analyse sujets eux-mêmes à l'opinion populaire » (1914, 157). Les chefs le demeurent par leur capacité à créer de « nouvelles pratiques », et leur pouvoir ne peut se maintenir qu'aussi longtemps qu'ils arrivent par leur réussite à susciter l'imitation de la masse des suiveurs. La différence novatrice du chef est la condition du maintien de son pouvoir.

- 71 L'existence du pouvoir économique n'est pas condamnée par Wieser. Bien au contraire, il existe, pour cet auteur, une « loi générale de la société suivant laquelle la multitude n'est capable d'action que seulement grâce au leadership, chaque grande communauté d'opération demande un chef qui cimente celle-ci dans une unité active » (1914, 323). Le pouvoir économique est donc nécessaire et, en conséquence : « La destinée de la société est dépendante du rapport entre le leadership et la masse » (1914, 147). Plus ce rapport sera tendu, c'est-à-dire plus les chefs pourront, par leur pratique novatrice, activer et unifier la masse suiveuse, plus le progrès économique sera soutenu.
- 72 Cette conception d'une masse suiveuse dominée et stimulée par l'action novatrice de chefs qui émergent des classes supérieures est, comme on le constate, assez proche de la conception schumpétérienne du rôle moteur de l'entrepreneur dans l'évolution économique. L'enseignement de Wieser sur ces matières a certainement dû influencer ses élèves et parmi ceux-ci le jeune Schumpeter. On peut même considérer avec E. Streissler que « le jeune Schumpeter suivait son professeur » (1982, 66)³⁴.
- 73 La conception plus détaillée de Wieser de l'entrepreneur dans sa fonction de chef économique est aussi, sur nombreux points, analogue à celle de Schumpeter. Wieser constate que si : « Dans le cours du développement historique de nombreuses formes qualifiées de leadership ont existé [...]. Le développement moderne a donné l'émergence de l'entrepreneur dans une économie monétaire » (1914, 323). L'entrepreneur est donc, pour notre auteur, la forme historique moderne prise par le type du « chef ». De façon plus précise et selon sa méthode d'abstraction décroissante, Wieser analyse d'abord l'« idéalisation et la simplification » des formes simples d'entreprise et d'entrepreneur. Cette première « investit le simple entrepreneur d'une supériorité personnelle ; plus tard, quand la grande entreprise se développe, elle lui donne un degré de pouvoir qui finalement amplifie la suprématie capitaliste » (1914, 323-324). L'entrepreneur est ainsi analysé par Wieser comme le « fondé de pouvoir » du système capitaliste, et « le type le plus pur de cette catégorie est l'entrepreneur individuel » (1914, 324). Outre ses fonctions classiques de gestion et de direction, « son leadership économique commence avec l'établissement de l'entreprise ; il apporte non seulement le capital nécessaire, mais aussi l'idée originale, il élabore et met en opération le plan, et engage les collaborateurs » (1914, 324). Ce que pointe ici Wieser, c'est que l'entrepreneur est avant tout un bâtisseur et son rayon d'action se trouve limité par la possibilité objective d'exprimer ce qui le

particularise, c'est-à-dire son « pouvoir d'entreprise ». En effet, pour lui, « l'entreprise individuelle est adaptée jusqu'à un certain degré d'expansion. Elle peut se développer jusqu'à un point au niveau duquel un entrepreneur ayant un fort leadership (*führender unternehmer*) est requis pour obtenir des résultats avec succès » (1914, 325).

- 74 Le règne de l'entreprise individuelle correspond ainsi au « type le plus pur » de l'entrepreneur. Mais avec le développement de la grande entreprise, « l'entrepreneur n'est plus le propriétaire de l'entreprise. Il peut être une personne individuelle ou "il" peut être un grand groupe comprenant une personnalité artificielle et une coopération commune dont l'organisation est tellement compliquée que la force de l'efficacité personnelle est largement dissoute dans les formalités assoupissantes requises pour obtenir une décision fiable » (1914, 328). Nous retrouvons ici, chez Wieser, le thème de la dégénérescence de la *fonction* essentielle de l'entrepreneur comme capacité *individuelle* d'imposer son « pouvoir de leadership » dans le domaine économique et comme *force* motrice et unificatrice du système *social* capitaliste ; ainsi que le thème de la disparition à terme de ce que furent dans « l'entreprise capitaliste les fortes personnalités d'entrepreneurs (qui) épanouirent leur pleine stature : audacieux innovateurs techniques, organisateurs avec une connaissance aigüe de la nature humaine, banquiers visionnaires, spéculateurs téméraires, dirigeants de trusts conquérant le monde » (1914, 327).
- 75 Là encore, avec Wieser, nous retrouvons certains éléments importants du « type entrepreneur » qui seront repris par Schumpeter³⁵. En particulier, l'idée, chez Wieser, que l'*activisme* des fortes personnalités et des puissances de volition que sont les entrepreneurs, agents recherchant le *pouvoir* économique, est la cause efficiente, l'élément moteur, de l'évolution du système capitaliste. L'*ordre* capitaliste, pour Wieser, est, de son côté, assuré par l'adhérence des masses suiveuses qui *s'adaptent* ainsi à l'évolution économique. Par ailleurs, nous retrouvons, à nouveau, au niveau de la méthode démonstrative, la mise en opposition, chez Wieser, de deux aspects de la contrainte économique. D'un côté, le pouvoir doit s'imposer, s'affirmer, par la réussite reconnue de l'entrepreneur. Appréhendé du point de vue de la contrainte, il est facteur d'*émulation* et permet l'émergence du nouveau. D'un autre côté, ce même pouvoir économique est *coercition*, contrainte ressentie comme nécessité vitale de s'adapter au changement. Cette dualité : création-émulation/coercition-adaptation de la contrainte exercée par le pouvoir économique, chez Wieser, est assez analogue à ce que sont, chez Schumpeter, les deux moments du mouvement économique évolutif : création-évolution/adaptation-destruction. Et dans les deux cas, la dualité économique s'articule autour de l'opposition de deux « types » d'agents économiques : entrepreneurs-créateurs/exécutants-suiveurs.
- 76 Il n'est pas nécessaire, nous semble-t-il, de multiplier encore les comparaisons de contributions d'auteurs antérieurs ou contemporains du Schumpeter de la première édition de *La théorie de l'évolution économique* (pour d'autres exemples, voir Streissler, 1982, 66), pour se rendre compte que ce dernier baignait dans un « bouillon de culture économique » qui lui fournissait de nombreux éléments utilisables pour construire sa propre théorie du « type entrepreneur ».

Conclusion

- 77 Nous nous étions proposé d'étudier les antécédents de l'entrepreneur schumpétérien et nous avons vu que Schumpeter construit son « type entrepreneur » — qui constitue le

centre de sa théorie de l'évolution économique — en écart à la conception marginaliste et statique d'agents économiques tous identiquement rationnels. Nous avons aussi remarqué les nombreuses similitudes entre le type entrepreneur de Schumpeter et les descriptions de l'entrepreneur chez certains grands économistes contemporains. La question qui se pose alors est de savoir pourquoi la conception schumpétérienne ne s'est-elle pas imposée comme complément de la théorie économique dominante en ce qui a trait à l'analyse dynamique. La réponse réside sans doute dans la double hétérodoxie de Schumpeter. D'une part, en multipliant les « types » d'agents économiques et de rationalités qui les caractérisent, Schumpeter menaçait l'égalitarisme analytique qui assure le monisme de l'analyse néoclassique, c'est-à-dire l'existence postulée d'un seul type d'agent économique — l'*homo oeconomicus* — qui assure l'unité méthodologique du cadre d'analyse formel de l'économie de marché. D'autre part, et de façon plus générale, la définition d'un type entrepreneur comme une sorte de « surhomme » (à la Nietzsche) de l'économie est totalement contraire à la philosophie humaniste — égalité ontologique des individus — partagée par la grande majorité des économistes. Pour ces raisons, Schumpeter est condamné à demeurer une curiosité de l'histoire de la pensée économique : une sorte de « monstre » que l'on exhibe, mais dont on se garde bien de reprendre le cadre analytique... sans doute à juste titre !

Remerciements

Je remercie les rapporteurs pour leurs remarques pertinentes.

BIBLIOGRAPHIE

- Arena, R. & Dangel-Hagnauer, C. (2002), *The Contribution of Joseph A. Schumpeter to Economics*, London, Routledge.
- Augello, M. M. (1990), *Joseph Alois Schumpeter. A Reference Guide*, Berlin, Springer Verlag.
- Bagehot, W. (1873), *Lombart Street*, Paris, Baillière, 1874 ; réédition, Paris, Payot, 2009.
- Baumol, W. J. (1968), "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 58(2), may, pp. 64-71.
- Blaug, M. (1986), "Entrepreneur Before and After Schumpeter", in *Economic History and the History of Economics*, Brighton, Wheatsheaf Books, pp. 219-230.
- Bousquet, G-H. (1924), « les tendances nouvelles de l'école autrichienne », *Revue d'économie politique*, n° 5, sept.-oct., pp. 829-854.
- Breton, Y. (1984), « La théorie schumpétérienne de l'entrepreneur ou le problème de la connaissance économique », *Revue Économique*, 35(2), pp. 247-266.
- Brouwer, M. T. (2002), "Weber, Schumpeter and Knight on Entrepreneurship and Economic Development", *Journal of Evolutionary Economics*, 12(1), pp. 83-105.
- Carlin, E. A. (1956), "Schumpeter's Constructed Type - The Entrepreneur", *Kyklos*, 9, pp. 27-43.
- Clarck, J. B. (1907), *Essentials of Economic Theory*, New York, Macmillan

- Clemence, R. V. (1951), *Essays of J. A. Schumpeter*, Cambridge, A Wesley.
- De Vecchi, N. (1995), *Entrepreneurs, Institutions, and Economic Change: The Economic Thought of Joseph Schumpeter (1905-1925)*, Brookfield, E. Elgar.
- Evans, G. H. (1949), "The Entrepreneur and Economic Theory: A Historical and Analytical Approach", *American Economic Review*, 39(2), March, pp. 336-348.
- Fericelli, J. & Jessua, C. (1983), « L'entreprise dans l'évolution de la pensée économique », *Connaissance politique*, 1, février, pp. 34-49.
- Ebner, A. (2000), "Schumpeter and the 'Schmollerprogram': integrating theory and history in the analysis of economic development", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 10, pp. 355-372.
- Ebner, A. (2003), "The Institutional Analysis of Entrepreneurship: Historist aspects of schumpeter's Development theory", in Backhaus, J, (ed), *Joseph Alois Schumpeter: Entrepreneurship, Style, and Vision*, Dordrecht, Kluwer, pp. 117-139.
- Ebner, A. (2005), "Entrepreneurship and economic development. From classical political economy to economic sociology", *Journal of Economic Studies*, 32(3), pp. 256-274.
- Gislain, J-J. (1991), "J. A. Schumpeter : inégalitarisme analytique et méthode individualisante", *Economies et Sociétés*, 25(5) mai, série P.E. *Oeconomia*, n° 15, pp. 167-224.
- Gislain, J-J. et Steiner, P. (1995), *La sociologie économique, 1890-1920*, Paris, PUF.
- Hansen, N. M. (1966), "Schumpeter and Max Weber: A comment", *Quarterly Journal of Economics*, Aug., pp. 488-491.
- Hoselitz, B. F. (1951), "The early history of entrepreneurial theory", in J. J. Spengler & W. R. Allen (eds), *Essays in Economic Thought*, Chicago, Rand McNally, 1960, pp. 234-257.
- Kanbur, S. M. (1980), "A note on risk taking: Entrepreneurship, and Schumpeter", *History of political economy*, 12(4), pp. 489-498.
- Lakomski-Laguerre, O. (2002), *Les Institutions Monétaires du Capitalisme. La Pensée économique de J. A. Schumpeter*, Paris, L'Harmattan.
- Leroy Beaulieu, P (1896), *Traité théorique et pratique d'économie politique*, Paris, Guillaumin, 2^e. éd., 1896, 4 vol. : I, II, III, IV.
- Liesse, A. (1899), *Le travail*, Paris, Guillaumin.
- Loasby, B. J. (1982), "The Entrepreneur in Economic Theory", *Scotish Journal of Political Economy*, 29 (3), nov., pp. 235-245.
- MacDonald, R (1965), "Schumpeter and Max Weber", *Quarterly Journal of Economics*, 79(3), pp. 373-396.
- Marco, L. V. A. (1985), « Entrepreneur et innovation : les sources françaises de Joseph Schumpeter », *Economies et Sociétés*, série PE-*Oeconomia*, n° 4, pp. 89-106.
- Marshall, A. (1890), *Principes d'Economie Politique*, trad. de l'anglais par F. Sauvaire-Jourdan à partir de la 4^e éd. de 1898, Paris, Giard & Brière, 1906-1909 : 2 vol. ; réimp. partielle, Paris, Gordon & Breach, 1971, vol. I et II.
- Marshall, A. (1898), "Mechanical and biological analogies in economics", in A. C. Pigou (ed.), *Memorials of Alfred Marshall*, London, Macmillan, 1925, pp. 312-318.
- Marshall, A. (1907), "Social possibilities of economic chivalery", in A. C. Pigou (ed.), *Memorials of Alfred Marshall*, London, Macmillan, 1925, pp. 323-346.

- McCraw, T. K. (2007), *Prophet of Innovation: Joseph Schumpeter and Creative Destruction*, Cambridge, Harvard University Press.
- Mill, J. S. (1848), *Principles of Political Economy*, New York, Colonial Press, 1900, 2 vol.
- Panayotis, G. and al (2009), "Joseph Schumpeter and the German Historical School", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, pp. 495-516.
- Panayotis, G. and al (2010), "Heterodox influences on Schumpeter", *International Journal of Social Economics*, 37(3), pp. 197-213.
- Santarelli, E. & pesciarelli, E. (1990), "The emergence of a vision: The development of Schumpeter's theory of entrepreneurship", *History of Political Economy*, 22 (4), pp. 667-696.
- Schumpeter, J. A. (1908), *Das Wesen und der Hauptinhalt der Theoretischen Nationalökonomie*, Leipzig, Duncker.
- Schumpeter, J. A. (1912), *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig, Duncker & Humblot.
- Schumpeter, J. A. (1914), *Esquisse d'une histoire de la science économique des origines au début du XXe siècle*, trad. G. H. Bousquet, Paris, Dalloz. 1972.
- Schumpeter, J. A. (1926), *Théorie de l'évolution économique*, 2^e. éd. all. trad. en fr. par J.-J. Anstett, Paris, Dalloz.
- Schumpeter, J. A. (1927a), « Les classes sociales en milieu ethniquement homogène », trad. S. de Segonzac et P. Bresson, in J. C. Passeron (dir.), *Impérialisme et classes sociales*, Paris, Minuit, 1972, pp. 155-227.
- Schumpeter, J. A. (1927b), "The Explanation of Business Cycle", *Economica*, dec., no. 21, pp. 286-311.
- Schumpeter, J. A. (1928), "The Instability of Capitalism", *The Economic Journal*, 38, sept., pp. 361-386.
- Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development*, trad. R. Opie à partir de la 2^e. ed. all. de 1926 et revue par Schumpeter, Cambridge, Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1937), « Preface » à l'édition japonaise de *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung* de I. Nakayama et S. Tobata, Tokyo, Iwanami Shoten ; repris in R. V. CLEMENCE (ed.) (1951), pp. 158-163.
- Schumpeter, J. A. (1939), *Business Cycles*, New York, McGraw-Hill, 2 vol.
- Schumpeter, J. A. (1942), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, trad. G. Fain, Paris, Payot (Petite bibliothèque), 1967.
- Schumpeter, J. A. (1946a), "Comments on the Plan for the Study of entrepreneurship", repris dans Swedberg (ed) (1991), pp. 406-428.
- Schumpeter, J. A. (1946b), « L'avenir de l'entreprise privé devant les tendances socialistes modernes », dans : *Comment sauvegarder l'entreprise privée*, Montréal, Édition de l'Association Professionnelle des Industriels, pp. 103-108.
- Schumpeter, J. A. (1947), "The Creative Response in Economic History", *Journal of Economic History*, 7, no. 2, nov., pp. 149-159.
- Schumpeter, J. A. (1949a), "Economic Theory and Entrepreneurial History", *Change and the Entrepreneur*, Cambridge, Harvard U.P., 63-84; repris in R. V. CLEMENCE (ed.) (1951), pp. 248-266.

- Schumpeter, J. A. (1949b), "Science and Ideology", *The American Economic Review*, vol. XXXIX, no. 2, pp. 345-359.
- Schumpeter, J. A. (1950), "American Institutions and Economic Progress", repris dans Swedberg (ed) (1991), pp. 438-444.
- Schumpeter, J. A. (1954), *Histoire de l'analyse économique*, trad. J. C. Casanova (dir.), Paris, Gallimard, 1983, 3 tomes: I, II, III.
- Seidl, C. (ed) (1984), *Lectures on Schumpeterian Economics*, Berlin, Springer Verlag.
- Shionoya, Y. (1991), "Schumpeter on Schmoller and Weber: A Methodology of Economic Sociology", *History of political Economy*, 23(2), pp. 193-219.
- Shionoya, Y. and nishizawa, T (eds) (2009), *Marshall and Schumpeter on Evolution: Economic sociology of capitalist development*, Cheltenham, E. Elgar.
- Sombart, W. (1911), *Les juifs et la vie économique*, trad. S. Jankélévitch, Paris, Payot, 1923.
- Sombart, W. (1913), *Le Bourgeois*, trad. S. Jankélévitch, Paris, Payot, 1928.
- Streissler, E. (1982), "Schumpeter's Vienna and the Role of Credit in Innovation", in H. Frisch (ed), *Schumpeterian Economics*, Eastbourne, Praeger, pp. 60-83.
- Streissler, E. (1994), "The influence of German and Austrian economics on Joseph Schumpeter", in Shionoya, Y. and Perlman, M. (eds), *Schumpeter in the History of Ideas*, Ann Arbor, University of Michigan Press, pp. 13-38.
- Swedberg, R (1991), "Introduction. The man and his work", in *Joseph A. Schumpeter. The economics and sociology of capitalism*, R. Swedberg (ed), Princeton, Princeton University Press, 1991, pp. 3-98.
- Swedberg, R (2002), "The Economic Sociology of capitalism: Weber and Schumpeter", *Journal of Classical Sociology*, 2(3), pp. 227-255.
- Veblen, T. (1904), *The theory of business enterprise*, New York, Ch. Scribner's sons, 1927.
- Weber, M. (1905), *L'Éthique protestante et l'Esprit du capitalisme*, Paris, Plon (Agora), 1985.
- Weber, M. (1922), *Économie et Société*, trad. J. Freund, Paris, Plon, 1971.
- Wieser, F. (1914), *Social Economics*, trad. A. F. Hinrichs, New York, A. M. Kelley, 1967.

NOTES

1. Ainsi, « Les données ayant dominé l'économie dans le passé sont connues, et, si elles restaient immuables, l'économie s'écoulerait à nouveau de la même manière » [1926, 8].
2. La représentation formelle du circuit est totalement fonctionnelle, et Schumpeter reconnaît à Walras le mérite d'avoir conçu « un appareil théorique, qui, pour la première fois dans l'histoire de notre science, englobait effectivement la pure logique de l'interdépendance entre les quantités économiques » [1937, 159].
3. Schumpeter reconnaît à Werner Sombart le mérite d'avoir produit une théorie *historique* de l'évolution économique satisfaisante, mais non, en tant que telle, une théorie *économique* de l'évolution économique [1926, 84-87].
4. « nous ne parlerons de cause et de conséquence que là où existe un rapport causal non réversible » [1926, 91].
5. C'est-à-dire : « le processus de mutation industrielle [...] qui révolutionnent *de l'intérieur* la structure économique, en détruisant continuellement les éléments vieillissants et en créant

continuellement des éléments neufs. Ce processus de *Destruction Créatrice* constitue la donnée fondamentale du capitalisme » [1942, 122].

6. « le rôle de l'entrepreneur consiste à réformer ou à révolutionner la routine de la production en exploitant une invention ou, plus généralement, une possibilité technique inédite » [1942, 186].

7. Schumpeter développe cette question dans le chap. 3 de la *Théorie de l'évolution économique* [1926, 138-164]. Sur la question problématique de la prise de risque économique ou non par l'entrepreneur, voir S. M. Kanbur (1980).

8. Le problème auquel se confronte Schumpeter semble être celui de l'assimilation de sa théorie à celle des « grands hommes » qui était souvent défendue à l'époque.

9. Pour une discussion sur ce « type », voir aussi Y. Breton (1984) et N. De Vecchi (1995).

10. « Le travail dirigeant a en effet quelque chose de créateur, il se pose à lui-même ses fins » [1926, 24].

11. « ses motifs ont tout particulièrement une teinte égoïste, même dans le sens d'égoïsme renforcé, de brutalité ; il est sans tradition et sans relation ; vrai levier pour rompre toutes les liaisons, il est étranger au système des valeurs supra-individuelles » [1926, 131].

12. Pour Schumpeter « le nouveau est une image d'une image » [1926, 121].

13. Pour Schumpeter : « Les caractéristiques de la fonction de chef sont : une manière spéciale de voir les choses, et ce, non pas tant grâce à l'intellect, [...], que grâce à une volonté, ... ; la capacité d'aller seul et de l'avant, de ne pas sentir l'insécurité et la résistance comme des arguments contraires ; enfin la faculté d'agir sur autrui, qu'on peut désigner par les mots d'"autorité", de "poids" d'"obéissance obtenue" » [1926, 126].

14. Dans la première édition de la *Théorie de l'évolution économique*, Schumpeter oppose encore plus clairement le comportement « énergétique » de l'entrepreneur au comportement « hédoniste » de l'agent économique routinier [Santarelli et Pesciarelli, 1990, 682].

15. Schumpeter ne s'est pas contenté de différencier deux types d'agents radicalement opposés et correspondant, selon lui, aux besoins respectifs des analyses statique (agent routinier rationnel adapté) et dynamique (entrepreneur), il a aussi tenté de définir un type intermédiaire d'agents semi-statiques. Mais Schumpeter n'a pas persévéré dans cette voie, et, note-t-il, « on a reproché à la description d'un travail ultérieur *Wellenbewegung des Wirtschaftslebens* (*Mouvements ondulatoires de la vie économique*, Archiv für Sozialwissenschaft, 1914) d'introduire un type intermédiaire (des sujets économiques "semi-statiques") » [1926, 116, note 1].

16. Le « type entrepreneur » est chez Schumpeter une catégorie transhistorique et correspond, pour lui, à « tous les individus qui la remplissent de fait [la fonction d'entrepreneur au sens large] dans une forme sociale quelconque, même s'ils sont les organes d'une communauté socialiste, les suzerains d'un lien féodal ou les chefs d'une tribu primitive » [1926, 107].

17. Schumpeter a toujours été impressionné par les travaux sur l'eugénique de Francis Galton. Il le considère comme l'un des esprits les plus géniaux de son époque et sur le plan de l'intérêt de son oeuvre, il n'hésite pas à le classer, encore, dans son *Histoire de l'analyse économique*, c'est à dire à la fin des années quarante, comme « l'un des trois plus grands sociologues, les deux autres (*sic*) étant Vico et Marx » [1954, III, 64].

18. Par exemple, dans le cas du comportement d'investissement du capitaliste : « il est évident, souligne Schumpeter, que la psychologie de l'individu n'est que le produit et l'expression des nécessités inscrites dans une situation déterminée. Mais le fait essentiel n'est pas là. La logique sociale ou la situation objective, si l'on n'y inclut pas les dispositions des individus, ne déterminent pas de façon univoque quelle proportion des bénéfices sera investie ni de quelle façon ; dans l'hypothèse inverse, la "logique sociale" n'est plus déductible du système en tant qu'il est séparé entièrement de la personnalité et des attitudes de l'industriel » [1927a, 175].

19. « les aptitudes entretiennent avec les fonctions le même rapport que certaines qualités d'adaptation biologique avec le milieu naturel » [1927a, 220].

20. Schumpeter fait la distinction entre la strate sociale guide (*leading stratum*), qui est composée de la partie la plus active de la classe supérieure, et les personnes guides (« leading » personnel) qui sont des individus exceptionnels (*exceptional individuals*) [1950, 442].

21. Dans *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Schumpeter souligne que le système capitaliste a un avantage certain sur les autres formes de sélection sociale, car « ce même appareil social qui conditionne le rendement des individus et des familles composant, à tout moment considéré, la classe bourgeoise, sélectionne également, *ipso facto*, les individus et les familles appelées à accéder à cette classe ou à en être exclus. » ; en conséquence de quoi : « dans la plupart des cas, l'homme qui accède, en premier lieu, *jusqu'à* la classe des entrepreneurs, puis qui s'élève à l'intérieur de celle-ci est également un homme d'affaires capable et il a des chances de s'élever exactement dans la mesure justifiée par ses dons — pour une simple raison que, sur le plan capitaliste, accéder à une position et réussir dans cette position sont (ou ont été) synonymes » ; dès lors, ce phénomène de sélection sociale, spécifique au système capitaliste, « présente, pour apprécier la société et la civilisation capitaliste, beaucoup plus d'importance que tout ce que l'on peut tirer de la théorie pure du mécanisme capitaliste » [1942, 110].

22. Cette « loi de régression », dont s'inspire Schumpeter, est énoncée par Francis Galton en 1883 dans *l'Enquête sur la faculté humaine et son développement* et reprise en 1889 dans *l'Héritage naturel*.

23. « les entrepreneurs ne constituent pas en soi une classe sociale, la classe bourgeoise les absorbe ainsi que leurs familles et leurs parents et, du même coup, elle se recrute et se revivifie constamment, cependant que, simultanément, les familles qui interrompent toute relation active avec les "affaires" retombent dans le commun au bout d'une génération ou deux ». Dans ces conditions, pour Schumpeter : « Économiquement et sociologiquement, directement et indirectement, la bourgeoisie dépend donc de l'entrepreneur et, en tant que classe, elle est condamnée à vivre et à mourir avec lui » [1942, 189].

24. Schumpeter est même disposé à adhérer à la doctrine du corporatisme social catholique de *Rerum Novarum* (1891), réactivé par *Quadregesimo Anno* (1931), pour sauver le capitalisme en préservant « les fonctions de l'initiative privée dans un cadre nouveau » [Schumpeter 1946b, 107].

25. Sur la notion d'« entrepreneur » dans la pensée économique, voir G. H. Evans [1949], B. F. Hoselitz [1951], W. J. Baumol [1968], B. J. Loasby [1982], J. Ferlicelli & C. Jessua [1983], L. Marco [1985], M. Blaug [1986].

26. Schumpeter connaît très bien ces deux auteurs, car notamment, il collabore avec eux dans l'importante publication *Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik* (Archives pour les sciences sociales et la politique sociale) à l'époque même, au début des années 1910, où Schumpeter élabore sa conception de l'entrepreneur.

27. Pour éviter le risque d'anachronisme, nous écarterons toutes formes de comparaison avec les oeuvres de Weber, notamment *Économie et Société* de 1922, postérieures à la première rédaction par Schumpeter de la *Théorie de l'évolution économique* [1911], en particulier sur la question de l'analogie entre le « chef charismatique » de Weber et le « type entrepreneur » de Schumpeter [Carlin, 1956]. Et cela, même si Schumpeter a réécrit totalement le chapitre 2 de la *Théorie de l'évolution économique* pour la seconde édition de 1926 où il présente une nouvelle version de sa théorie de l'entrepreneur [1926, X]. Par ailleurs, l'analogie signalée est difficile à soutenir totalement puisque pour Weber : « le charisme pur est spécifiquement étranger à l'économie » [1922, 251, *souligné par nous*]. Cependant, Weber reconnaît aussi à propos des chefs charismatiques que « Ce qu'ils dédaignent tous — aussi longtemps que persiste le type authentiquement charismatique - c'est l'économie quotidienne, traditionnelle ou rationnelle, la réalisation de "recettes" régulières grâce à une action économique continue,[...]. C'est, eu égard à une économie rationnelle, une puissance "antiéconomique" type : refusant toute compromission avec la vie quotidienne, elle pourra seulement consentir, avec une indifférence intérieure totale, à "emporter" pour ainsi dire un profit occasionnel instable » [1922, 252]. En ce qui concerne la

critique de N. M. Hansen [1966] de l'article de R. Macdonald [1965]; invoquer les travaux postérieurs de Weber ne nous paraît pas pertinent, toujours pour la même raison du risque d'anachronisme. En revanche, nous partageons assez l'avis de N. M. Hansen sur la caractère peu convaincant de la thèse de R. Macdonald de la « supériorité » de Schumpeter sur Weber.

28. Pour d'autres comparaisons entre Schumpeter et Max Weber voir Swedberg [2002] et Brouwer [2002].

29. Sur d'autres comparaisons, concernant l'entrepreneur, entre Schumpeter et les économistes de la Jeunes École Historique Allemande, dont Schmoller et Spiethoff, voir Shionoya (1991), Streissler (1994), Ebner (2000, 2003, 2005) et Panayotis et al (2009, 2010).

30. Ces trois auteurs sont parmi les économistes les plus connus au tournant du siècle.

31. T. Veblen (1904) tirera toutes les conséquences analytiques de cette conception de l'économie comme guerre de prédation dans laquelle les « capitaines d'industrie » rivalisent pour la suprématie économique.

32. Pour une comparaison plus large entre Schumpeter et Marshall voir Shionoya et Nishizawa (2009).

33. Mais on retrouve ces mêmes conceptions chez les économistes libéraux qui s'inscrivent dans la tradition française de l'analyse économique de la fonction de l'entrepreneur distincte de celle du capitaliste, comme, par exemple, chez André Liesse [1899]. Sur cette question, voir L. Marco [1985].

34. Il faut aussi signaler aussi que l'*Économie Sociale* de Wieser a été rédigée pour contribuer à l'*Esquisse d'une science sociale* dirigée par Weber ; œuvre collective dont la seconde contribution économique ne fut rien d'autre que l'*Esquisse d'une histoire de la science économique* de Schumpeter. Sur les contacts qu'entretenait Schumpeter avec Wieser, Weber, Sombart et, en général, les autres économistes et sociologues de son époque, voir R. Swedberg [1991].

35. À cet égard, il est particulièrement surprenant que Schumpeter, dans son *Histoire de l'analyse économique*, ne signale pas la contribution de Wieser alors que manifestement, comme le signale fort justement E. Streissler, dans « la théorie élitiste du chef dominant, le terme "leader" (en allemand "führer", un terme à désagréables connotations politiques) plus tard le terme "pioneer" et finalement le terme "Neuerer", l'innovateur lui-même, autant de termes utilisés par Schumpeter, sont des termes typiques des dernières années de Friedrich von Wieser, termes qui furent fréquemment utilisés par lui » [1982, 66]. La sentence de Schumpeter concernant l'*Économie sociale* de Wieser : « cet ouvrage n'apporte rien d'essentiellement nouveau » [1954, III, 140], est d'autant plus troublante.

RÉSUMÉS

Cet article examine les deux origines, logique dans la théorie économique et historique dans l'histoire de la pensée économique, de l'entrepreneur chez J. A. Schumpeter. L'origine logique réside dans la nécessité analytique de construire un « type entrepreneur », comme type particulier d'agent économique, pour rendre intelligible le processus de transformation économique. Ce type permet le passage de l'analyse statique, le circuit walrasien, à celle dynamique de l'évolution économique. L'origine historique de ce type entrepreneur ne fait pas de Schumpeter un auteur aussi original que l'on pourrait le penser. Quelques années avant, de nombreux auteurs importants, et bien connus de Schumpeter, avaient déjà proposé des

descriptions de l'entrepreneur très proches de celle de Schumpeter. Parmi ceux-ci, Max Weber, Werner Sombart, Alfred Marshall, Paul Leroy-Beaulieu et Friedrich von Wieser sont ici étudiés.

This article examines both origins, logic in the economic theory and historic in the history of the economic thought, of the Schumpeterian entrepreneur. The logical origin lies in the analytical necessity of building a "typify entrepreneur", as particular type of economic agent, to make understandable the process of economic transformation. This type allows the passage of the static analysis, the walrasian circuit, that dynamics of the economic evolution. The historic origin of this type entrepreneur does not make Schumpeter a so original author as we could think of it. Some years before, numerous important authors, and known well by Schumper, had already proposed the descriptions of the entrepreneur very close to that of Schumpeter. Among these, Max Weber, Werner Sombart, Alfred Marshall, Paul Leroy-Beaulieu and Friedrich von Wieser are studied here.

INDEX

Keywords : J. A. Schumpeter, entrepreneur, innovation, Max Weber, W. Sombart, A. Marshall, P. Leroy-Beaulieu, F. von Wieser, J. A. Schumpeter, entrepreneur, innovation, Max Weber, W. Sombart, A. Marshall, P. Leroy-Beaulieu, F. von Wieser

AUTEUR

JEAN-JACQUES GISLAIN

CRISES Québec ; PHARE Université Paris I.