

Sources et limites de la croissance

2. Les sources préalables à la croissance

Où l'on approfondit la notion de développement, au sens de condition préalable à la croissance (François Perroux) en analysant les structures mentales et les habitudes sociales qui rendent possible ce type particulier d'agent économique qu'est l'entrepreneur et en s'interrogeant sur les structures institutionnelles qui rendent son action possible et efficace.

- [2.1. L'environnement socio-culturel](#)
- [2.2 L'environnement institutionnel](#)
- [2.3 Portrait et rôle de l'entrepreneur](#)

2.3 Portrait et rôle de l'entrepreneur

Dossier réalisé par [Marc Hervelin](#) et [Jacques Bouchoux](#)

En posant la propriété de soi comme fondement du système politique, la philosophie libérale fait de chacun l'auteur de son propre destin. Si l'on considère que "entreprendre, c'est changer l'ordre existant", alors, chacun est entrepreneur. Mais cette idée si simple qui supposait quand même de renverser l'ordre politique va très vite se retrouver en porte-à-faux avec l'ordre économique. Avec l'arrivée des machines, en effet, la production individuelle cède la place à la production sociale et le nombre d'entrepreneurs est réduit avec le nombre d'entreprises. La société de classe s'installe en ce sens qu'une minorité, en affectant le capital dans le processus productif, exerce une véritable fonction d'entrepreneur, tandis que la majorité est salariée et, en tant que telle, soumise au principe de subordination.

Ce modèle n'est pas totalement périmé, même s'il est sérieusement ébranlé :

- La scolarisation accroît normalement la proportion de gens qui ont envie de gérer leur vie de façon personnelle. Il est donc logique que la demande d'autonomie s'élargisse au sein même de l'entreprise.
- Les processus productifs sont devenus complexes et les membres de la direction ne possèdent plus la totalité du savoir nécessaire au bon fonctionnement de l'entreprise. L'organisation est obligée de laisser la liberté créatrice s'exercer à de nombreux niveaux de la hiérarchie.
-

- Plus récemment, la révolution des nouvelles technologies de l'information et de la communication a été une opportunité de nouvelles créations d'entreprise et ce mouvement ne semble pas terminé.

Au total, les sondages montrent toujours qu'une minorité significative des Français souhaitent créer leur entreprise. A la question "Vous, personnellement, auriez-vous envie de créer votre propre entreprise ou de vous mettre à votre compte ?", 9% répondent "certainement" et 14% "probablement" (sondage Ifop de janvier 2004, disponible sur <http://www.ifop.com/europe/docs/creaent.pdf>).

Mais ce goût de l'initiative ne suffit pas pour définir véritablement un entrepreneur. Il y faut corrélativement la capacité à être remis en cause dans ses choix et, d'une certaine manière, dans sa personne. C'est ce que l'on appelle le goût du risque. Savoir perdre une grosse somme d'argent sans sourciller n'est pas donné à tout le monde ; perdre un poste de responsabilité parce que le pari fait sur l'avenir ne s'est pas réalisé est humainement beaucoup plus difficile. Cela tient à la fois du regard sur soi : saurais-je me pardonner mon propre échec et du regard d'autrui : l'opinion publique est-elle capable de faire la part des choses entre l'échec de l'action et l'échec de l'homme ? Comme le dit L. von Mises, "la source ultime d'où dérivent le profit et la perte d'entrepreneur, c'est l'incertitude quant à la constellation future des offres et des demandes" (L'action humaine, Paris, PUF, 1985, p. 310). Si donc le futur était entièrement prévisible, il n'y aurait pas d'erreur, mais pas d'entrepreneur. C'est un des aspects culturels des Etats-Unis que d'autoriser le rebond après l'échec, montrant par là que la réussite économique est un vrai processus d'essai à erreur et que l'on apprend vraisemblablement davantage de ses échecs que de ses succès.

Si l'exercice d'une profession libérale est bien une forme de prise en mains de son destin, si elle exige déjà cette perspicacité qui permet d'anticiper sur l'événement, ce n'est pas exactement encore la fonction d'entrepreneur. Celle-ci passe par la capacité à mobiliser des hommes et des femmes sur un projet déterminé. Que ce soit par le charisme ou par la raison, l'entrepreneur est celui qui est capable d'indiquer une direction, de la partager, d'engendrer ou de faire coïncider des motivations. Les conditions de réussite varient dans le temps et dans l'espace parce que la psychologie sociale se transforme mais comme "la fonction même de l'entrepreneur consiste à déterminer l'emploi des facteurs de production" (ibid., p. 307), cette vision est incontournable.

Elle est d'autant plus nécessaire que l'entrepreneur n'est pas celui qui, dans l'entreprise, est le plus performant dans tous les domaines : ce n'est pas le meilleur des ingénieurs, ni le meilleur des commerciaux, ni le meilleur des informaticiens. C'est celui dont les compétences techniques sont suffisantes pour saisir les principes et l'apport potentiel des métiers et des techniques et dont les compétences humaines sont telles qu'il est capable de fédérer les meilleurs autour d'un projet commun.

Enfin, la liaison entre entrepreneuriat et croissance économique n'est pas linéaire. Il faut sans doute ici faire la différence entre l'entrepreneur et le planificateur. Lorsqu'un pays est dans une phase de rattrapage, que les techniques sont connues et que la demande latente est importante, il n'est pas besoin d'entrepreneurs au sens propre à la direction des entreprises : des gestionnaires y suffisent. De même, dans les phases de croissance linéaire, nombreux sont ceux qui peuvent réussir dans les affaires sans être entrepreneur. La place de l'entrepreneur, comme celle du commandant de bord, est essentielle dans les situations d'incertitude c'est-à-dire dans les phases d'innovation accélérée ou dans les temps houleux c'est-à-dire dans les périodes de crise. Comme le fait remarquer Schumpeter, c'est au moment où la conjoncture se retourne que les véritables profils d'entrepreneurs se dévoilent. "Le simple gestionnaire se trouve confronté à des tâches qui sortent de sa routine, qu'il n'est pas de taille à assumer ; aussi fait-il des fautes qui deviennent des causes secondaires importantes de nouveaux troubles" ("Le cycle de la conjoncture" (1912), Revue française d'économie, volume III, 4, automne 1988).

Gérard Thoris

Documents associés

Textes de référence

- [Les qualités qui font l'entrepreneur - Jean-Baptiste Say](#)
- [De la difficulté d'être entrepreneur en France - Werner Sombart](#)
- [Qu'est-ce qu'un entrepreneur ? - François Perroux](#)
- [Peut-on détecter les entrepreneurs ? - Olivier Basso](#)

Illustrations

- [Les quatre types d'entrepreneurs - François Perroux](#)
- [Entreprendre ou diriger ? - Norbert Chatillon](#)
- [Le manager et le leader - Olivier Basso](#)
- [Motorola et le téléphone cellulaire - Sydney Finkelstein](#)

Données statistiques

- [Entreprenariat et croissance - OCDE](#)

Livres

- [Concurrence et esprit d'entreprise](#)
- [Entreprendre : la passion d'accomplir ensemble](#)
- [Quand les grands patrons se plantent](#)
- [Mes années Renault](#)

URL de la page en cours : <http://www.melchior.fr/2-3-Portrait-et-role-de-l-entr.1987.0.html>

Chemin de ce document dans le site : [Accueil](#) > [Terminale ES](#) > [Sources et limites de la croissance](#) > [2. Les sources préalables à la croissance](#) > [2.3 Portrait et rôle de l'entrepreneur](#)