

Lab.RII

UNIVERSITÉ DU LITTORAL CÔTE D'OPALE
Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation

CAHIERS DU Lab.RII

– DOCUMENTS DE TRAVAIL –

N°111

Novembre 2005



**DE LA SOCIETE
SALARIALE
A LA SOCIETE
ENTREPRENEURIALE**

Sophie BOUTILLIER

DE LA SOCIETE SALARIALE A LA SOCIETE ENTREPRENEURIALE¹

FROM THE SOCIETY OF WAGE-EARNERS TO THE ENTREPRENEURSHIP SOCIETY

Sophie BOUTILLIER

RESUME : Environ 80 à 90% de la population active dans les pays industriels est salariée. Pourtant depuis les années 1980, les politiques publiques ont pour objectif d'encourager la création d'entreprise. Dans un contexte de chômage élevé, la création d'entreprise est une politique d'emploi pour différentes catégories de la population (femmes, jeunes, étrangers, personnes âgées, handicapés, personnes hautement diplômées comme les chercheurs, etc.). L'esprit d'entreprise, qui caractérise le capitalisme, est désormais administré.

ABSTRACT: In industrialized countries, around 80-90% of the working population is salaried. Nevertheless, since the 1980's, the main purpose of public policies has been to encourage the creation of new businesses. In a context of high unemployment, the creation of enterprise is a policy of employment for different categories of population (women, young people, foreign people, elderly people, handicapped people, or high skilled people as for example scientists, etc). The entrepreneurial spirit, which characterized capitalism, is now administered.

¹ Ce document de travail reprend dans ses grandes lignes une communication présentée lors du colloque SASE qui a eu lieu les 26 et 28 juin 2003 à l'université de Provence sur le thème.

DE LA SOCIETE SALARIALE A LA SOCIETE ENTREPRENEURIALE

FROM THE SOCIETY OF WAGE-EARNERS TO THE ENTREPRENEURSHIP SOCIETY

TABLE DES MATIÈRES

1 – INTRODUCTION	4
2 - L'ORGANISATION ET L'EQUATION ENTREPRENEURIALE	6
2.1. <i>Les économistes et l'entrepreneur</i>	6
2.2. <i>Les institutions : du soutien de l'offre à celui de la demande et de l'offre</i>	9
3 - L'ALIENATION ENTREPRENEURIALE	13
3.1 - <i>L'administration et la création d'entreprise : de l'innovation technologique à l'insertion professionnelle</i>	13
3.2. <i>Catégories d'entrepreneurs</i>	18
3.3. <i>Recul de l'Etat social et création d'entreprises</i>	20
4 - CONCLUSION	22

1- INTRODUCTION

Que ce soit pour lutter contre la pauvreté ou au contraire favoriser l'éclosion de technologies et de savoir nouveaux, la création d'entreprise est perçue par les responsables politiques des pays industrialisés comme une sorte de remède miracle. Cette conception de la politique publique remonte au début des années 1980, période de crise économique à partir de laquelle les recettes keynésiennes de dépenses publiques s'avèrent tout à fait incapables de relancer l'activité économique pour renouer avec un schéma digne des « trente glorieuses ». Les grandes entreprises et le travail salarié en ont été les moteurs. Conformément à une vision déjà évidente au début du XX^{ème} siècle, les grandes entreprises étaient appelées à dominer l'économie des pays industrialisés, les petites entreprises étaient condamnées à disparaître en raison de leur incapacité à se moderniser faute de moyens financiers adéquats². Le principe de la « technostructure » défendu par J. K Galbraith ou la thèse de *La main visible des managers* de A. Chandler alimentaient cette « prophétie ». Dans ce contexte de croissance régulière et d'avenir assuré que nous pensions, le chômage est un accident passager que l'Etat-providence s'empresse de soulager temporairement. D'un autre côté, depuis les années 1950, dans la foulée de la reconstruction, et sous la pression de très forts conflits sociaux, l'Etat-providence prend tout son sens en prenant en charge les aléas heureux ou malheureux de l'existence (naissance, maladie, retraite...). L'école se démocratise pour accueillir une population de plus en plus nombreuse. La recherche scientifique et technologique s'intègre dans de vastes programmes de développement industriel grâce aux financements publics.

A la fin des années 1970, il devient manifeste que le ralentissement de la croissance économique n'est pas conjoncturel et qu'il convient de définir de nouvelles bases de développement. L'Etat-providence est progressivement écarté au profit du marché. Les représentants de la théorie des marchés contestables (J. Baumol) expliquent qu'un marché doit être contestable, et qu'il est indispensable pour le bon fonctionnement de l'économie que les entrepreneurs puissent entrer et sortir librement d'un marché quelconque. Ce principe a été avec d'autres la justification intellectuelle des politiques publiques de libéralisation entamées à partir de cette époque. Dans ce même contexte, l'entrepreneur est réhabilité. D'exploiteur, il devient un individu courageux, soucieux de s'intégrer dans la vie économique et d'y réussir grâce à son travail. C'est à cette époque que remontent les programmes d'aide à la création d'entreprise dans la majorité des pays industrialisés, mais aussi dans le Tiers-Monde. Pour ces pays, le libéralisme s'intègre dans les Programmes d'ajustement structurel élaborés pour remédier à leur endettement très élevé.

Au début des années 1980, l'entrepreneur est essentiellement perçu comme un innovateur conformément aux principes schumpetériens. L'informatique s'est miniaturisée et offre de nouvelles opportunités de créations d'entreprises dans le secteur des technologies de l'information et de la communication comme l'enseignement (en particulier) l'histoire récente des Etats-Unis. Le micro-ordinateur doit apporter un souffle nouveau et relancer l'économie des pays industrialisés vers un cycle ascendant de croissance économique. Outre des mesures visant à favoriser des créations d'entreprises technologiquement innovantes, des parcs scientifiques et des technopoles voient le jour pour encadrer et nourrir l'imagination entrepreneuriale. S'agissait-il alors d'un retour en arrière ? Les petites entreprises allaient-

² On retrouve aussi dans cette optique les thèses des théoriciens socialistes du début du XX^{ème} siècle selon lesquels le capitalisme favorisait par son développement le passage au socialisme en raison principalement d'un processus de concentration-centralisation du capital. En bref, pour passer du capitalisme au socialisme, il ne restait plus qu'à nationaliser les grandes entreprises. Dans un autre registre, c'est aussi cette idée que développe J. Schumpeter en 1942 dans *Capitalisme, socialisme et démocratie*.

elles remettre en question la domination des grandes entreprises centenaires ? Certains le pensaient. Mais, à la fin des années 1990, le constat est amer : le chômage reste élevé et la pauvreté extrême se développe dans les pays industrialisés. Parallèlement à cette évolution, l'Etat-providence s'est éclipsé : les indemnités de chômage sont moins élevées et plus courtes, l'assurance-sociale et la retraite sont partiellement privatisées (assurances volontaires, fonds de pension, etc.). En bref, l'Etat-providence laisse place au marché (en termes de soutien de la demande), quoique son rôle en faveur des grandes entreprises ne soit pas démenti.

L'Etat-providence se retirant laissant place au marché, celui-ci se devait d'être aménagé afin d'une part de recréer des réflexes oubliés pendant la période de montée du salariat, d'autre part d'éviter que certains groupes sociaux ne tombent dans la marginalité, voire dans la criminalité de certains quartiers réputés difficiles. C'est ainsi que la création d'entreprise tend à devenir au niveau européen notamment un instrument de lutte contre la précarité sociale : la création d'entreprise devient une espèce de remède contre tous les maux sociaux. Par la création d'entreprise sont intégrés dans l'économie des populations socialement marginalisées : femmes, jeunes en général, jeunes des quartiers difficiles en particulier, personnes âgées, pauvres, mais aussi chercheurs de haut niveau... La création d'entreprise peut-elle effectivement jouer ce rôle d'intégrateur économique et social alors que c'est précisément cette dynamique entrepreneuriale qui (paradoxalement) nourrit de fortes inégalités sociales ? Comment, dans une société qui reste une société salariale (l'emploi salarié reste dominant dans tous les pays industrialisés), persuader les individus qu'ils ont intérêt à créer une entreprise, à créer leur emploi plutôt qu'à rechercher un emploi salarié. Or, des sondages menés au niveau européen montrent clairement que l'équation « emploi = emploi salarié » et « non emploi = création d'entreprise » était toujours vérifiée.

Le retour de l'entrepreneur en tant que figure phare de la croissance économique s'est fait de deux façons : d'une façon concrète, illustrée par les politiques publiques d'aide à la création d'entreprise, ainsi que par les nouvelles stratégies d'assouplissement et d'externalisation des grandes entreprises ; d'une façon abstraite, symbolique, illustrée par la médiatisation tous azimuts de l'image de l'entrepreneur. Cette médiatisation combinée avec la crise du salariat nous amène à parler en termes d'aliénation. L'aliénation de l'entrepreneur est liée à deux mouvements, d'apparence contradictoires : d'un côté, il doit avoir le sentiment, que son statut exige, de « s'être fait tout seul » mais, il sait combien il le doit à l'Etat, aux banques, aux associations qui le propulsent et le financent ; de l'autre, il doit projeter sa situation économique et sociale, souvent précaire (chômeur, à la recherche d'un premier emploi, contractuel...), dans un idéal-réalité qui est celle de « faiseur de projets », de « capitaine d'industrie »...

Pour mener à bien notre réflexion, nous procéderons de la manière suivante : nous commencerons par définir ce que nous nommons l'« équation entrepreneuriale » de la façon suivante : entrepreneur = incertitude + risque + innovation + politique publique. Nous montrerons en partant des textes des économistes fondateurs de la théorie de l'entrepreneur (Cantillon, Say, Schumpeter, notamment) que l'entrepreneur est l'agent économique qui agit dans un contexte d'incertitude, qui le conduit à prendre des risques. L'innovation (sous de multiples formes, technologique et sociale) est un moyen à la fois de contourner l'incertitude, mais aussi de l'amplifier (car la réussite n'est pas certaine). Enfin, l'Etat par le biais d'une politique de soutien de l'offre ou de la demande (selon les périodes de croissance ou de crise) joue toujours un rôle fondamental de soutien de l'activité entrepreneuriale.

C'est dans le contexte de crise des années 1970-1980 que la politique publique s'oriente de façon résolue en faveur de la création d'entreprise, en tant qu'un instrument d'intégration sociale et économique. Si nous reprenons la formule simplifiée de la fonction de production, y

= $f(k,w)$, il ne fait pas de doute que la création d'entreprise est le produit de la combinaison d'une quantité de capital et d'une quantité de travail, mais cette fonction de production est à son tour intégrée dans des relations marchandes et productives (fournisseurs ; demandeurs) à partir de quels marchés se développer et prospérer, en particulier dans le cas souvent cité de la création d'entreprise dans le secteur des services de proximité ; activités qui s'adressent en général à une demande faiblement solvable ?

2 – L'ORGANISATION ET L'EQUATION ENTREPRENEURIALE

2.1. *Les économistes et l'entrepreneur*

L'entrepreneur symbolise le mieux l'économie capitaliste³. Cigare aux lèvres, chapeau haute forme, volontiers bedonnant, l'entrepreneur est rarement décrit dans la littérature comme un personnage sympathique. Il peut aussi prendre les traits d'une espèce de victime, criblée de dettes, qui ne parvient pas à se faire comprendre du banquier, comme ce personnage d'Honoré de Balzac décrit dans *Les illusions perdues*⁴. Comme la classe ouvrière, l'entrepreneur se présente alors telle une victime d'une logique économique qu'il ne peut maîtriser. Dans la littérature économique, en revanche, l'entrepreneur est présenté sous son meilleur jour : l'entrepreneur innove, crée des richesses, contribue au progrès technique. Grâce à lui, l'économie sort (enfin) d'un état de rareté endémique. Trois économistes fondamentaux ont donné à la théorie économique de l'entrepreneur ses lettres de noblesse : R. Cantillon⁵, J-B. Say (1767-1832) et J. A. Schumpeter (1883-1950). Depuis le début des années 1980, les travaux de Mark Casson ont également considérablement fait évoluer la théorie de l'entrepreneur en mettant notamment l'accent sur le processus de socialisation des individus (origine familiale, éducation, réseaux de relations, accès à l'information, etc.), mais aussi en replaçant l'action entrepreneuriale dans le contexte concurrentiel, par conséquent d'incertitude et de prise de risque, qui est le sien.

Pour Richard Cantillon, ce qui caractérise l'entrepreneur est d'agir dans un contexte d'incertitude. Il distingue « les gens à gages certains » et les « gens à gages incertains ». L'entrepreneur appartient à la seconde catégorie car il achète à un prix certain une marchandise qu'il revend à un prix incertain en raison des fluctuations du marché. Il contribue de cette sorte à faire circuler la richesse, tel A. de Montchrétien qui comparait les entrepreneurs au sang qui irrigue les organes du corps humain. Agissant dans un contexte d'incertitude l'entrepreneur prend des risques, des risques économiques et financiers. Sa rémunération est incertaine.

Près d'un siècle plus tard, J-B. Say, dans un contexte d'industrialisation naissante, ajoute une troisième composante à l'équation de R. Cantillon : l'innovation. Celle-ci intervient de différentes manières. L'innovation est d'une part un moyen de contourner le risque né du contexte d'incertitude, lui-même produit des fluctuations du marché. J-B. Say définit l'entrepreneur comme une sorte d'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie. Il est ainsi l'agent principal de la production. Mais, innover, c'est aussi prendre des risques car l'entrepreneur ne peut anticiper avec certitude ce

³ S. Boutillier, D. Uzunidis, *Comment ont-ils réussi ? L'histoire des entrepreneurs du XVIIIème siècle à nos jours*, Studyrama, 2002.

⁴ La troisième partie des *Illusions perdues* a précisément pour titre : les souffrances de l'inventeur.

⁵ La vie de R. Cantillon reste entourée de mystères. Il serait né entre 1680 et 1690 et mort en 1734, probablement assassiné.

que sera le marché à venir. Comment les consommateurs vont réagir à son produit ? Quelle sera la réaction des concurrents ? L'innovation se manifeste également par l'introduction de la machine dans le processus de production permettant d'accroître la productivité du travail et par conséquent de baisser les coûts de production, puis les prix de vente. La machine, qui est généralement perçue comme une concurrente par les ouvriers, est en fait leur bienfaitrice en contribuant à accroître leur pouvoir d'achat. Ainsi selon le vieil adage bien connu : l'offre crée sa propre demande, puisqu'en lançant un nouveau produit, l'entrepreneur crée aussi les conditions de sa diffusion dans l'économie (de l'offre). L'Etat, dans ce contexte optimiste, n'a pas sa place. Il ne pourrait que perturber les mécanismes du marché.

Pour J. A. Schumpeter⁶, l'entrepreneur est l'agent économique qui réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production. Il identifie ainsi cinq combinaisons possibles : création d'un nouveau produit ; ouverture de nouveaux marchés ; découverte d'une nouvelle source de matières premières ou de produits semi-ouvrés ; nouvelle organisation productive (comme par exemple la création d'un cartel entre différentes entreprises d'un même secteur d'activité). L'innovation ne se limite plus pour J. Schumpeter à la création d'un nouveau bien ou encore par l'introduction de la machine dans les ateliers. L'innovation est, grossièrement, ce qui permet à l'entreprise d'accroître son chiffre d'affaires et sa position de marché. Aussi, bien que l'entrepreneur ne soit pas résolument certain de l'effet de sa trouvaille sur le marché, elle peut devenir (en cas de réussite) un moyen de lui conférer provisoirement (en raison des rapports de concurrence) une position de monopole. Par le pouvoir de l'innovation, l'entrepreneur délimite son propre marché, il fixe ses propres règles, afin de maîtriser l'incertitude propre au fonctionnement du marché.

Mark Casson⁷ ne partage pas cet optimisme : faire de l'entrepreneur un héros est dans une grande mesure sans fondement. Bien que l'on puisse trouver dans la plupart des générations des individus, partis de rien, devenir milliardaire, il existe des barrières économiques et sociales majeures pour devenir entrepreneur. Combien d'entreprises naissent, vivent et meurent sans variation d'effectif ? Mais, devenir entrepreneur est souvent considéré comme un moyen de gravir l'échelle sociale. Pour y parvenir les exigences sont nombreuses : le capital (la richesse personnelle), le contrat social avec l'ordre établi (quelles sont les modalités institutionnelles d'insertion dans l'économie ?), les qualifications formelles et les capacités personnelles. Le capital pose toujours problème. Il est difficile d'emprunter car les prêteurs potentiels ne partagent pas forcément l'enthousiasme de l'entrepreneur. Pour contourner cet obstacle, M. Casson affirme qu'il convient soit de prendre un emploi de cadre, soit d'épargner du capital en faisant un travail routinier avant d'entamer une carrière d'entrepreneur. Il ajoute qu'il existe un grand nombre d'organisations (spécialement les grands conglomérats) qui se spécialisent dans la sélection d'entrepreneurs. Ce qui signifie aussi que la création d'entreprise n'est pas seulement une décision individuelle, mais aussi que la création d'entreprise est étroitement liée au dynamisme économique (et inversement). Plus une économie compte d'entreprises nouvelles, plus elle est capable de se renouveler et par conséquent de se développer. Ce filtrage des nouvelles vocations s'effectue principalement par la qualification obtenue à l'université, dans les écoles de commerce ou les

⁶ Il s'agit ici du « Schumpeter jeune », celui de la *Théorie de l'évolution économique* (1912) qui présente l'entrepreneur comme le moteur du capitalisme. Nous laissons de côté pour le moment, le « Schumpeter âgé » de *Capitalisme, socialisme et démocratie* (1942) qui écrivait que Marx avait raison et que le capitalisme ne pouvait survivre en raison de la disparition de l'entrepreneur. Celle-ci étant provoquée par l'augmentation de la taille des entreprises et par la division de la fonction entrepreneuriale entre l'actionnaire (propriétaire du capital) et le manager (gestionnaire de l'entreprise).

⁷ M. Casson, *L'entrepreneur*, Coll. Gestion, Economica, 1991, première édition en anglais 1982.

associations professionnelles. Le système éducatif joue ainsi un rôle important dans le développement des capacités des entrepreneurs. Pour trouver les capitaux nécessaires au démarrage de l'entreprise, l'entrepreneur peut avoir recours aux banques, mais ces dernières ne se montrent pas toujours très favorables au financement du projet entrepreneurial. « La principale alternative à la banque demeure la famille » (page 277). Deux facteurs principaux font que la famille est un substitut efficace de la banque. D'abord une famille se développe sur plusieurs générations. La plus ancienne génération finance la plus jeune. Ensuite, les prêteurs engageront leurs capitaux avec confiance en raison de la bonne image de la famille. Si la famille fait défaut, l'autre solution consiste pour M. Casson « à travailler avec plus d'ardeur encore et à épargner encore plus. Il renonce à ses loisirs et à sa consommation courante afin d'obtenir des fonds supplémentaires pour ses investissements » (page 278). Les loisirs sont au demeurant peu importants pour l'entrepreneur, non seulement parce qu'en raison de la nature même de son activité, il est difficile de définir la frontière entre le travail et le loisir, mais aussi parce que l'entrepreneur a quelque chose à prouver aux autres individus, que son jugement est correct.

Dans la société salariale, soit dans une société où la forme de mise au travail dominante est le salariat (en moyenne 80% des emplois sont des emplois salariés dans les pays industrialisés), pourquoi opter pour un emploi indépendant ? Pourquoi devenir entrepreneur ? Etre entrepreneur, n'est pas chose facile : incertitude et risque sont son quotidien. M. Casson ne s'encombre pas de nuances. Le chômage serait la raison principale qui conduit un individu à devenir entrepreneur. L'esprit d'entreprise n'y pas sa place. L'emploi indépendant apparaît comme la seule alternative acceptable au chômage. Une autre raison résiderait dans le refus de l'individu de travailler sous le contrôle (sous l'autorité) d'un autre. Ou encore parce qu'il exerce un emploi à temps partiel qui lui laisse du temps pour faire autre chose. Puis, il ajoute : la raison la plus importante pour devenir travailleur indépendant réside dans le fait que l'individu a l'impression qu'un emploi salarié lui donnerait une marge d'autonomie insuffisante pour exploiter ses talents. Parmi les motifs qui viennent d'être détaillés, le dernier est sans conteste le seul à être fondamentalement positif. Dans les trois premiers cas, « l'individu n'agit qu'en qualité 'd'employeur de dernier recours' pour lui-même. Un individu qui considère comme difficile de trouver un emploi en concurrence avec d'autres, ou de conserver un emploi une fois qu'il a été obtenu, n'aura vraisemblablement pas les qualités personnelles requises pour réussir dans les affaires. Un individu qui déteste être employé sera vraisemblablement peu capable d'employer les autres, ce qui limitera rapidement les possibilités de croissance de son entreprise. Un individu qui souhaite seulement travailler comme il l'entend ne fournira certainement pas aux clients la qualité de service qu'ils attendent, ce qui limite les chances de survie de son affaire » (page 276). Toutefois, le quatrième motif ne garantit pas le succès. « Pour réussir, il est souhaitable que l'entrepreneur commence comme employé ». Il pourra ainsi apprendre le métier, acquérir une expérience.

Résumons-nous : l'entrepreneur agit dans un contexte d'incertitude, qui le conduit à prendre des risques. L'innovation est un moyen de contourner (partiellement, temporairement) cet état de faits. Mais, les propos assez enthousiastes des économistes fondateurs sont largement atténués par M. Casson pour qui devenir entrepreneur n'est pas chose aisée et surtout on ne peut devenir entrepreneur par défaut, par défaut d'emploi salarié. Cette restriction atténuée d'emblée l'idée selon laquelle la création d'entreprise peut être une alternative à l'insuffisance du nombre d'emplois salariés. L'entrepreneur est un être social. C'est la société qui le nourrit et lui donne une légitimité. Ce qui donne du même coup à l'Etat une place incontournable. La différence d'appréciation entre les économistes fondateurs de la théorie de l'entrepreneur et M. Casson réside sans aucun doute dans le fait que celui-ci écrit à la fin du XXème siècle,

dans une période où l'emploi salarié a atteint dans la société industrielle un niveau de développement inégalé dans le passé, et surtout M. Casson vit pendant l'ère des grandes sociétés anonymes, des sociétés où propriété et gestion du capital ne sont plus depuis longtemps le fait de l'entrepreneur. Dans ces conditions, l'entrepreneur contemporain n'a de consistance qu'au travers de la petite entreprise ou de la petite et moyenne entreprise (PME) qu'il personnifie, car aujourd'hui en dehors de quelques grandes personnalités comme B. Gates, connaît-on les noms des dirigeants de General Motors ou de Ford ? Non, d'autant plus que comme l'enseigne la théorie du gouvernement d'entreprise, les présidents et autres directeurs généraux sont depuis ces vingt dernières années dans une position très instable. Les (gros) actionnaires n'hésitent plus à présent de leur demander des comptes, s'ils sont incapables d'accroître et le chiffre d'affaires de la société et le cours du titre à la Bourse. L'économie des pays industrialisés a changé : croissance économique ralentie et développement des marchés financiers, contrairement aux années 1960 où la croissance économique était forte et où le financement de l'économie passait essentiellement par l'Etat et les banques.

En faisant la synthèse des analyses de Cantillon, Say, Schumpeter et Casson, l'équation de l'entrepreneur peut se définir en ces termes :

Entrepreneur = incertitude + risque + innovation
--

2.2. *Les institutions : du soutien de l'offre à celui de la demande et de l'offre*

Cette équation ignore toutefois la quatrième composante fondamentale de la réussite entrepreneuriale : l'Etat. Depuis Colbert, il est certes de bon ton de dire que l'Etat a toujours joué un rôle économique fondamental. Nous pourrions tout autant remonter aux Grecs et surtout aux Romains⁸ qui avaient inventé avant la lettre l'Etat-providence, sans parler des grands travaux qui caractérisent la civilisation romaine. Notre horizon historique est beaucoup plus court, et surtout ce que nous souhaitons mettre en évidence c'est avant tout non le fait que l'Etat intervient ou n'intervient pas (il intervient cela est évident), ce qui change en revanche c'est la nature de son intervention : soutien de l'offre pendant la période d'industrialisation – du début du XIX^{ème} siècle à l'aube de la seconde guerre mondiale –, puis soutien de la demande (keynésianisme, politique de dépenses publiques) – pendant la période de forte croissance des années 1950-1970 –, puis depuis le début des années 1980, retour à une politique de soutien de l'offre (libéralisme, sans remettre cependant totalement en cause la politique de soutien conditionnel de la demande). Cette période cependant se subdivise en deux. La première se termine au milieu des années 1990, le mythe de petite entreprise et du retour du travail indépendant n'est plus. Les petites entreprises ne peuvent se substituer aux grandes. En revanche, et c'est ce qui transparait à partir de la seconde moitié des années 1990, il est désormais acquis que petites et grandes entreprises doivent cohabiter. Dans cette optique, favoriser la création d'entreprise répond à un triple objectif : innover au sens économique et social⁹, créer des emplois et renouveler le système productif. L'exemple récent de la crise des start-up montre clairement l'indépendance très étroite qui lie grandes et petites entreprises, puisque les candidats à la création d'entreprise qui ont cherché à tirer profit de la vague Internet se sont tournés vers les grands bailleurs de fonds (non sans

⁸ Ph. Simonnot, *Vingt et un siècles d'économie*, Les Belles Lettres, 2002.

⁹ Au sens économique et social, ce qui signifie d'un point de vue économique, favoriser l'apparition et la diffusion de technologies nouvelles. Sur le plan social, cela signifie, créer de nouvelles structures juridiques pour favoriser l'insertion de catégories de populations marginalisées par la crise économique (cf. économie solidaire).

toutefois¹⁰) pour mettre leur projet à exécution, et pour les grandes entreprises, le lancement de ces nouvelles entreprises de l'Internet constituait des espaces d'expérimentation, sources de nouvelles opportunités d'investissement¹¹.

Rôle de l'Etat et changement économique et social

Périodes et changements significatifs	Rôle de l'Etat
<i>Début du XIXème siècle – seconde guerre mondiale</i>	
Industrialisation (textile, sidérurgie, chemin de fer, etc.) Contexte de guerre intra-européenne Développement de l'urbanisation et des premiers équipements publics (éclairage, transports urbains, etc.) Croissance des grandes entreprises, développement des marchés financiers et de la séparation entre propriété et gestion du capital Début de la salarisation de masse Développement de l'urbanisation et des travaux d'aménagement urbain Début de la société de consommation et de la production de masse (naissance des grands magasins dans les capitales européennes et aux Etats-Unis)	Création de marchés et contrôle des sources d'approvisionnement en matières premières industrielles et agricoles (en particulier par le biais d'une politique internationale appropriée – colonisation) Création d'infrastructures (en particulier par le biais du chemin de fer et de l'aménagement portuaire) Développement de la recherche scientifique et technologique (en étroite relation avec le renforcement des armées et du souci de la sécurité nationale) Politique protectionniste Création d'un système scolaire laïc, public et obligatoire
<i>Des années 1950 aux années 1970</i>	
Période de forte croissance économique Croissance des grandes entreprises (« technostructure » – poursuite de la séparation entre propriété et gestion du capital) Crise de la petite entreprise concurrencée par la grande entreprise Poursuite du développement de la salarisation accompagné de nouveaux avantages sociaux (sécurité sociale, durée du travail, etc.) Faiblesse des marchés financiers (importance du financement bancaire et étatique) Développement de l'urbanisation et des équipements collectifs	Soutien de la demande (politique de dépenses publiques – keynésianisme) Faciliter les concentrations industrielles Nationalisation des entreprises stratégiques (énergie, banque, transports) Développement du droit social (réduction du temps de travail, salaire minimum, etc.) Politique d'aménagement du territoire consistant à créer des pôles industriels de croissance (développement de l'industrie lourde) Ouverture des frontières dans le cadre de la Communauté économique européenne
<i>Depuis le début des années 1980 – jusqu'au milieu des années 1990</i>	
Ralentissement de la croissance économique et forte augmentation du chômage Libéralisation, privatisation, financiarisation de l'économie	Crise de l'Etat-providence (remise en cause de la politique sociale) Soutien de l'Etat en faveur de l'offre (grandes entreprises)

¹⁰ Voir à ce propos le témoignage très stimulant de Nicolas Riou dans un petit ouvrage au titre provocateur : *Comment j'ai foiré ma start-up*, Editions d'Organisation, 2001.

¹¹ S. Boutillier, D. Uzunidis, L'utilité marginale de l'entrepreneur, *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, N°13, 2001-1.

Remise en cause de la domination des grandes entreprises au profit d'une économie de petites entreprises Stabilisation de la croissance du salariat	Privatisation de certaines entreprises et services publics (banques, assurances, énergie, transport, télécommunications, etc.) Favoriser la création d'entreprises de hautes technologies pour créer des emplois et innover Politique d'aménagement du territoire et de décentralisation : création de parcs scientifiques et autres technopoles Favoriser l'innovation en finançant la recherche-développement et en développant le système scolaire et universitaire
<i>Depuis le milieu des années 1990</i>	
Libéralisation, privatisation, financiarisation de l'économie Ralentissement de la croissance économique et maintien du chômage Restructuration des grandes entreprises et des groupes – diminution de la taille des établissements Fusions, acquisitions, alliances, réseaux Remise en cause du statut de salarié – précarisation du statut du salarié	Crise de l'Etat-providence (remise en cause de la politique sociale) Soutien de l'Etat en faveur de l'offre (grandes entreprises) Favoriser l'innovation et la création d'entreprises innovantes et la valorisation de la recherche par les chercheurs Favoriser le développement de l'économie solidaire, y compris en favorisant la création de nouvelles structures juridiques Retrait de l'Etat-providence au profit de formes mercantiles de mise à l'emploi (cf. favoriser la création d'entreprise pour les publics en difficultés) Favoriser l'enseignement de l'entrepreneuriat

Entre le début du XIXème siècle et la seconde guerre mondiale, l'Etat avait joué un rôle fondamental dans l'économie des pays industrialisés, essentiellement au bénéfice des grandes entreprises. Cette période a été marquée sur le plan géopolitique par le renforcement des Etats-Nations. La lutte entre la France et l'Allemagne pour le partage de l'Europe est aussi celle entre A. Krupp et E. Schneider pour le contrôle des marchés, mais aussi pour concevoir et fabriquer de nouveaux types d'alliages. Les enjeux politiques et économiques se combinent très intimement. Ces grandes entreprises imposent leur rythme à l'économie et à la société toute entière : développement du salariat, rythme régulier du travail en usine, production de masse, urbanisation. A côté de ces grandes entreprises, les petites sont confrontées à de graves difficultés en raison de leur incapacité à mobiliser de grandes quantités de capitaux. « Les gros poissons mangent les petits » pour reprendre à notre compte une formule très utilisée... Artisans et petits commerçants cohabitent difficilement avec les grandes entreprises.

La croissance de la taille des entreprises (en termes de salariés employés et de capitaux mobilisés) a été à la fois la cause et la conséquence des progrès réalisés en matière de mécanisation et d'automatisation du travail. Les machines sont plus productives que les hommes, mais aussi plus coûteuses, aussi pour rentabiliser l'investissement réalisé, l'entrepreneur doit vendre davantage. Les salariés de cette période ne bénéficient pas (encore)

des lois sociales. La condition salariale est une condition précaire¹² : la durée du travail est très longue en l'absence de toute forme de sécurité sociale. Toutefois, le développement de cette population salariée favorise celui de l'urbanisation. Mais, la ville regroupe, outre des ouvriers-salariés, des milliers de petits artisans et commerçants qui vivent également dans des conditions très précaires. La seconde moitié du XIX^{ème} siècle a été marquée par d'importants travaux d'aménagement urbain et d'assainissement (éclairage public, transports urbains, équipements collectifs...). Si l'Etat-providence ne joue pas le rôle qu'on lui connaît de soutien de la demande, il joue en revanche un rôle très important de soutien de l'offre, plus particulièrement aux grandes entreprises.

Sous la pression des luttes sociales, le rôle de l'Etat se modifie de manière fondamentale à partir des années 1950, alors que des signes annonciateurs d'un changement manifeste sont apparus dès le début du XX^{ème} siècle : réduction de la journée de travail, congés payés, création des premiers systèmes de retraite et d'assurances chômage et sociales... l'Etat-providence vient au secours du citoyen et de l'économie. Les prestations (et les cotisations) sociales augmentent de façon considérable. Ce développement de l'Etat-providence accompagne celui du salariat qui devient la forme dominante de mise au travail dans les grands pays industrialisés. Les grandes entreprises poursuivent leur croissance et l'Etat les soutient car elles constituent le vecteur de la compétitivité nationale. Certaines d'entre elles, jugées économiquement stratégiques (énergie, transport, banque, notamment) sont nationalisées à partir des années 1930. L'emploi salarié se développe en entraînant dans son sillage des populations nouvelles (femmes, travailleurs immigrés). Dans ce contexte de changement technologique et de modernisation, les petites entreprises sont en crise. Elles font figure d'espèces en voie de disparition, incapables de s'adapter aux transformations en cours.

Entre la fin de la seconde guerre mondiale et la fin de la décennie 1970, les économistes (mais aussi les responsables politiques) oublient l'entrepreneur, l'heure est à la croissance économique et des grandes entreprises. Les petites entreprises font figure d'espèce en voie de disparition, qui ne sont plus adaptées à une nouvelle donne économique marquée par l'efficacité et une technologie de plus en plus capitaliste. La grande entreprise planifie son marché (généralement mondial), mobilise des capitaux en grande quantité, emploie une main-d'œuvre abondante et en partie très qualifiée¹³. C'est aussi pendant cette période que l'Etat renforce sa présence dans l'économie et devient la norme industrielle à l'Ouest comme à l'Est¹⁴.

L'Etat joue un rôle fondamental de soutien des entreprises en particulier par le biais des programmes de dépenses militaires (période de la guerre froide oblige !), mais également en favorisant la concentration industrielle. Entre 1950 et 1958, 32 fusions annuelles d'entreprises en moyenne sont enregistrées, puis 74 entre 1959 et 1965 et 136 entre 1966 et 1972¹⁵. L'Etat planifie aussi l'activité économique dans la foulée de la reconstruction qui suit la seconde guerre mondiale.

¹² R. Castel, *Les métamorphoses de la question sociale, une chronique du salariat*, Fayard, 1995.

¹³ En partie seulement, car à côté des techniciens, des cadres et des ingénieurs de la grande entreprise, les « ouvriers spécialisés » (les « OS ») réalisent des travaux répétitifs ne nécessitant aucune connaissance particulière.

¹⁴ R. Aron dans ses *Leçons sur la société industrielle* met clairement ce phénomène en évidence au début des années 1960.

¹⁵ P. Rosanvallon, *L'Etat en France de 1789 à nos jours*, Points-Histoire, 1990, page 261.

La crise économique qui commence à partir du début des années 1970 remet progressivement en question ce schéma. Le financement des dépenses publiques pose problème dans un contexte de croissance économique ralentie. Il convient de trouver de nouvelles ressources : privatisation, marchandisation, financiarisation, (re)développement des marchés financiers... en bref, l'Etat-providence est remis en question. On parle de crise. Alors qu'il semblait évident que la socialisation des risques sociaux (chômage, maladie, vieillesse) était un signe manifeste de civilisation, elle est remise en question à partir de la fin des années 1970 dans la majeure partie des pays industriels. Et, c'est manifestement à partir de cette période que les économistes (G. Gilder¹⁶ ; P. Drucker¹⁷) redécouvrent l'entrepreneur en dépoussiérant les thèses de J-B. Say et de J. Schumpeter (jeune), mais aussi la petite entreprise en redécouvrant les thèses d'A. Marshall (M. J. Piore et Ch. J. Sabel¹⁸). Et alors que les économistes avaient essentiellement le regard tourné vers le monde de la grande industrie et des grandes entreprises¹⁹, ils (re)découvrent au début des années 1980, le milieu et le local. Pour combiner cet aspect avec l'entrepreneur, l'accent est mis aussi sur les milieux innovateurs. Cette prise de conscience théorique va se traduire en termes de politique publique. Mais, l'innovation ne doit pas être seulement économique et technologique. Elle est aussi sociale comme l'atteste la création de nouvelles structures juridiques pour favoriser l'insertion professionnelle d'individus marginalisés par la crise économique. Les frontières entre l'économie capitaliste et l'économie solidaire sont souvent très étroites. L'objectif avoué d'André Essel en créant la FNAC en 1954 était de développer une nouvelle forme de distribution, grâce à l'achat en grandes quantités, revendre à petit prix. Ce qui était relativement nouveau en cette période de rareté. Animé par des idées socialistes, André Essel²⁰ disait vouloir démocratiser la consommation, mais c'était aussi l'objectif d'Henri Ford ou de Louis Renault... Aujourd'hui, la FNAC ne se distingue plus d'aucune autre entreprise de la grande distribution...

Nous arrivons par conséquent à l'équation suivante faisant apparaître une nouvelle composante :

Entrepreneur = incertitude + risque + innovation + politique publique

Depuis le début des années 1980, le rôle économique de l'Etat se transforme. Les privatisations des entreprises publiques et la libéralisation de l'économie d'une manière générale ne signifient pas le recul total de l'Etat, mais davantage une transformation.

3 – L'ALIENATION ENTREPRENEURIALE

3.1 - L'administration et la création d'entreprise : de l'innovation technologique à l'insertion professionnelle

Avant l'épanouissement de la société salariale (c'est-à-dire depuis les années 1950), la création d'une petite entreprise, d'un petit commerce ou d'un atelier artisanal constituait pour nombre d'individus – dans un contexte où l'Etat-providence était inexistant – le moyen le plus

¹⁶ G. Gilder, *L'esprit d'entreprise*, Fayard, 1985.

¹⁷ P. Drucker, *Les entrepreneurs*, Hachette-Littérature, 1985.

¹⁸ M. J. Piore, Ch. F. Sabel, *Les chemins de la prospérité*, Hachette-Littérature, 1985.

¹⁹ L'économie industrielle s'institutionnalise en tant que discipline à part entière en Europe et aux Etats-Unis à partir des années 1950.

²⁰ A. Essel, *Je voulais changer le monde*, Mémoire du monde, deuxième édition, 2001.

coure pour avoir un moyen d'existence. Dans les pays du Tiers-Monde, et de nouveau dans les sociétés industrielles aujourd'hui les petites activités à faible valeur ajoutée (souvent informelles) permettent à des milliers d'individus d'avoir un revenu. Après l'expérience de trois décennies de domination de l'emploi salarié, cela signifie-t-il une sorte de disparition, une sorte de retour en arrière ? Est-ce un retour vers une société plus aléatoire, plus flexible ? On peut raisonnablement le penser, mais le contexte n'est plus le même, les grandes entreprises industrielles et de services ont imposé depuis le début du XIX^{ème} siècle leur norme d'accumulation. Et, si l'Etat-providence se retire en incitant les individus à créer une entreprise, à créer leur emploi, il élabore une politique adéquate et par conséquent les moyens financiers correspondants.

Mais, l'Etat, dans le contexte actuel de gigantisme industriel et financier et de socialisation de la production et des rapports marchands, n'est pas seul. Il est secondé par les grandes entreprises dans l'émergence et la gestion de différentes sortes de sources de financement et d'opportunités entrepreneuriales. Les pouvoirs publics et les grandes entreprises ont mis en œuvre, en effet, un important dispositif d'administration de la création d'entreprise.

C'est en 1973, avec la crise du pétrole et le ralentissement (confirmé) de l'économie, que remonte en France la prise de conscience des pouvoirs publics en faveur de la création d'entreprise. Aux Etats-Unis, la création de ce type d'institution remonte au début des années 1950 (*The Small Business Administration*) dans la continuité des lois anti-trust des années 1880 et 1910. Mais, il faudra attendre en France 1979 pour que soit créée une institution destinée au soutien de la création d'entreprise, l'Agence Nationale Pour la Création d'entreprise (ANCE) qui deviendra en 1996 l'Agence pour la Création d'entreprise (APCE)²¹, ce qui n'exclut pas cependant quelques lois pour protéger le petit commerce (la loi Royer).

A partir du début des années 1980, le soutien à la création d'entreprise prend principalement trois formes : lutte contre le chômage, contre la désindustrialisation et la répartition inégale des activités économiques sur le territoire national. Les politiques de lutte contre le chômage ont d'abord et avant tout été de nature financière, sous forme d'aides ou de primes. Elles pouvaient être réservées à certaines catégories de personnes (comme les chômeurs créateurs d'entreprise), à certains secteurs d'activité (comme l'agroalimentaire) ou encore pour favoriser l'embauche de salariés ou favoriser l'exportation. L'Aide aux Chômeurs Créateurs d'Entreprise (ACCRE) a été créée en 1977. A ces dispositifs se sont ajoutés des réseaux de conseil et de formation. L'Agence Nationale pour l'Emploi propose depuis plusieurs années des formations courtes et des conseils personnalisés aux créateurs. A partir de 1987, la création d'entreprise devient un sujet médiatique avec le lancement d'une campagne de publicité à la télévision. Mais, très vite, les responsables politiques se rendent à l'évidence : créer son entreprise, ce n'est pas seulement une question de capital, les entrepreneurs en herbe ont besoin d'un soutien logistique, d'être encadrés, d'infrastructures appropriées, comme les pépinières lancées au milieu des années 1980. Certaines régions, mettant à profit la loi de décentralisation, créent une prime régionale à la création d'entreprise (PRCE). Les communes prennent également conscience de l'importance leur rôle en faveur de la création d'entreprise et se lancent dans différentes actions. A partir du début des années 1980, l'entrepreneur et la création d'entreprise ont été intégrés dans le discours politique. Le patron, figure rétrograde et conservatrice, laisse place à un individu ambitieux et courageux²², qui déborde d'idées

²¹ F. Hurel, *Politiques locales de soutien à la création d'entreprise, Attendus et résultats*, APCE, Coll. Zooms, 2001.

²² La question du courage et du travail ponctue de façon régulière les biographies entrepreneuriales et la théorie économique de l'entrepreneur. En voici deux exemples significatifs à nos yeux. Le premier concerne Eugène

(techniques) selon le concept schumpétérien de l'entrepreneur des années 1910. Créer son entreprise devient alors un moyen de se révéler. L'épopée de la Route 128 et de la Silicon Valley aux Etats-Unis est contée tels les mythes fondateurs d'un nouveau capitalisme en gestation où l'initiative individuelle aurait repris le dessus au détriment des grandes sociétés, par définition, anonymes dans tous les sens du terme. Mais, à partir du début des années 1990, dans un contexte de chômage persistant et de croissance économique (résolument) ralentie, la création d'entreprise est parée de multiples vertus : faciliter l'insertion professionnelle et sociale de populations (parfois) marginalisées. Aussi, de Schumpeter, nous revenons à Casson, c'est-à-dire à un entrepreneur par défaut. Ajoutons à cela que le salariat se transforme pour devenir plus flexible. Si la faillite guette l'entrepreneur, le chômage guette le salarié.

A partir de la fin des années 1990, les responsables politiques sont plus attentifs aux résultats de leurs actions. Il est vrai que depuis le milieu des années 1980, des myriades d'aides ont vu le jour. En 1991, environ 113 aides étaient répertoriées, dont 25 exclusivement pour la création ou la reprise d'entreprise et 82 réservées aux entreprises en développement. Mais, ces aides ne semblent pas porter leurs fruits puisque selon diverses estimations seulement 5% des créateurs d'entreprise bénéficient d'une aide, quelle que soit sa nature. D'une manière générale, les aides à la création d'entreprise ne sont pas ciblées par rapport au créateur, sauf toutefois des actions à vocation sociale comme les prêts d'honneur qui visent des jeunes, des chômeurs ou des personnes ayant des difficultés d'insertion professionnelle. Ce ne sont les projets technologiquement innovants qui peuvent bénéficier d'aides, mais toutes sortes d'activités à partir du moment où elles créent des emplois (en premier lieu celui de l'entrepreneur). Ainsi, à la fin des années 1990, les aides en faveur des secteurs non-innovants (commerce, artisanat et services aux ménages) constituaient 55% des projets de création. Puis, viennent les aides destinés à financer des projets pas ou peu innovants dans les services à l'industrie ou les activités industrielles. Ils représentaient 40% des projets à la création. Pour l'APCE, les critères de sélection sont au nombre de six : le potentiel de développement et la rentabilité, la création d'emplois, le caractère innovant, le besoin de financement à court terme, la pérennité de l'entreprise et l'impact sur le développement local.

L'aide à la création d'entreprise fait partie conjointement de la politique de l'emploi et de la politique industrielle et de l'innovation. La petite entreprise est donc « fabriquée » par l'action combinée des gouvernements et des grandes entreprises industrielles et financières ; ce qui est clairement souligné par l'Administration des petites entreprises aux Etats-Unis²³ : pour être compétitive sur les marchés internationaux, la grande entreprise transforme ses fonctions internes en unités indépendantes et fait appel très souvent aux petites entreprises spécialisées. D'un autre côté, ce processus d'externalisation d'activités et de simplification des organigrammes des groupes est facilité par les mesures juridiques et fiscales des Etats : les lois sur l'allégement fiscal des holdings et sur l'extraterritorialité des filiales financières permettent les groupes de gérer plus facilement leurs contrats de partenariat, de sous-traitance et de licences. Le contrôle financier que cet éclatement des structures de production exige favorise la création de petites entreprises qui fleurissent dans des « niches » de marché et de technologie spécifiques. Les décisions de restructuration prises par les grands groupes ont

Schueller le fondateur de l'entreprise de cosmétique, L'Oréal, qui se plaisait à dire : « souvent, je dis : je suis un 6000 heures. Savez-vous ce que c'est qu'un 6000 heures ? C'est un homme capable de travailler un peu plus de 16 heures par jour pendant 365 jours par an, sans samedis, sans dimanches, sans fêtes ». De son côté, J-B. Say affirmait que les profits de l'entrepreneur ne sont pas le produit de la spoliation, mais du travail. Le travail de l'entrepreneur est productif au même titre que celui de l'ouvrier et du savant.

Source : B. Abescat, *La saga des Bettencourt, L'Oréal une fortune française*, Plon, 2002, page 83.

²³ U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (2000), *The Third Millennium: Small Business and Entrepreneurship in the 21st Century*, SBA, Washington.

ainsi favorisé le (re)développement de ces petites entreprises en suivant une politique d'externalisation qui consiste à faire produire par d'autres entreprises indépendantes juridiquement ce qu'elles produisaient elles-mêmes auparavant. Cette stratégie conduit à une remise en cause des entreprises conglomerales au profit d'une organisation plus souple de la production dans un contexte économique internationalisé et changeant. Les petites entreprises innovantes s'introduisent alors dans des réseaux formés par les grands groupes. Le constructeur automobile Renault emploie ainsi, rien qu'en France, plus de 300 entreprises, Thalès plus de 400, etc.

Les grandes entreprises se mettent ainsi à l'abri du hasard et de l'incertitude, détestés par les actionnaires et bannis par les banquiers. Dans les milieux riches en ressources scientifiques et technologiques, par exemple, les grandes entreprises n'hésitent de créer elles-mêmes de petites entreprises spécialisées par l'intermédiaire de leurs cadres (connus sous le vocable d'intrapreneurs). Ces petites entités jouent un rôle tampon entre l'organisation et le marché : elles expérimentent de nouveaux produits ou procédés de fabrication pour le compte de la grande firme qui rachète les inventions par voie d'accords de licence. Dans d'autres cas, ce sont les cadres de la grande firme qui la quittent (contre ou par sa volonté) pour devenir entrepreneurs. On parle alors d'essaimage.

Les actions menées par l'Etat français en faveur de la création d'entreprise s'inscrivent dans une politique menée par les autres Etats européens dans le cadre de l'Union européenne. En 2000, à Lisbonne, les dirigeants de l'Union européenne ont tracé le cadre du développement futur de l'Union européenne : « devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive possible et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale »²⁴. Le Conseil européen a adopté en 2000 la Charte des petites entreprises recommandant aux petites entreprises²⁵ de tirer pleinement parti de l'économie de la connaissance. Le principe « penser aux petits » a été défini à Lisbonne comme une des voies permettant de mettre en œuvre les objectifs définis en termes de développement économique et social. C'est dans ce cadre qu'un *Livre vert sur l'esprit d'entreprise* a été présenté en 2003 à la Commission du Conseil européen. Les rédacteurs du rapport définissent avec précision, mais aussi tout en nuance, l'esprit d'entreprise : « l'esprit d'entreprise est avant tout une question de mentalité. Il désigne la détermination et l'aptitude de l'individu, isolé ou au sein d'une organisation, à identifier une opportunité et à la saisir pour produire une nouvelle valeur. La créativité ou l'innovation sont nécessaires pour entrer ou être compétitifs sur un marché existant, changer ou même créer un nouveau marché. Pour transformer une idée commerciale en succès, il faut mêler créativité, innovation et saine gestion et adapter l'entreprise pour optimiser son développement dans toutes les phases de son cycle de vie. L'objectif dépasse la simple gestion quotidienne, il s'agit des ambitions et de la stratégie d'une entreprise »²⁶. L'esprit d'entreprise se résume en quelques mots à favoriser l'initiative individuelle.

²⁴ Commission des Communautés européennes, *Livre vert : l'esprit d'entreprise*, Bruxelles, 2003, page 4.

²⁵ La Charte des petites entreprises a été adoptée le 13 juin 2000. Elle porte sur dix domaines clés : éducation et formation à l'esprit d'entreprise ; enregistrement moins coûteux et plus rapide ; meilleure législation et réglementation ; accessibilité des aptitudes ; améliorer l'accès en ligne ; mieux valoriser le marché unique ; questions fiscales et financières ; renforcer la capacité technologique des petites entreprises ; développer, renforcer et rendre plus efficace la représentation des intérêts des petites entreprises au niveau de l'Union et au niveau national.

²⁶ Commission des Communautés européennes, *Livre vert : l'esprit d'entreprise*, *op.cit.*, pages 5-6.

Les rédacteurs du rapport constatent cependant que les Européens préfèrent le statut de salarié à celui de travailleur indépendant. Seulement 4,5% des Européens auraient en 2003 un projet de création d'entreprise, ont créé ou repris une entreprise au cours des trois dernières années. Ce taux tombe cependant à 2% en France. Aux Etats-Unis, il est estimé à 13%. En outre, les Européens sont deux fois plus nombreux que les Européens à abandonner leur projet de création d'entreprise. Pour remédier à cette situation les mesures arrêtées ont été les suivantes :

- (i) *l'individu* : celui-ci doit être davantage attiré par le statut d'entrepreneur lequel doit devenir plus attractif ;
- (ii) *l'entreprise* : celle-ci doit être saine. Elle doit pouvoir se développer sans entraves ;
- (iii) *la société* : le développement de l'esprit d'entreprise dépend également des valeurs qui sont véhiculées par la société. Il faut valoriser l'initiative et surtout tolérer l'échec.

Quelles ont dans ces conditions, les mesures requises pour augmenter le nombre d'entrepreneurs ?

- (i) *éliminer ou réduire les obstacles à la création d'entreprise* : les principaux obstacles à la création d'entreprise généralement mentionnés par les Européens sont la complexité des procédures administratives et la pénurie de capitaux. Dans ce domaine, des efforts manifestes ont été réalisés dans différents pays de l'Union : entre douze jours ouvrables pour une entreprise individuelle et 24 jours pour une entreprise à responsabilité limitée²⁷. D'un autre côté, les capitaux d'amorçage sont souvent constitués par la propre épargne de l'entrepreneur et de ses proches. Les moyens de financement institutionnels ne répondent pas toujours aux attentes des créateurs potentiels.
- (ii) *Rapport entre risque et récompense* : l'entrepreneur qui échoue ne doit pas être discrédité sur le plan social. De plus, les conséquences juridiques sont importantes (pertes de leur patrimoine notamment), les Etats doivent y remédier ;
- (iii) *Promouvoir les aptitudes et les compétences* : l'éducation et la formation doivent promouvoir l'esprit d'entreprise en favorisant une prise de conscience des opportunités de carrière en tant qu'entrepreneur.
- (iv) *Rendre l'esprit d'entreprise à toutes les composantes de la société* : il faut promouvoir la création d'entreprise auprès de populations particulières : les femmes et des groupes sous-représentés (en particulier les minorités ethniques).

La création d'entreprise se présente comme un moyen d'insertion professionnelle : femmes, jeunes, personnes âgées, demandeurs d'emploi, jeunes des cités difficiles, les diplômés de haut niveau, les salariés lassés de leur emploi, les chercheurs, etc.²⁸. Toutes les catégories sociales dont l'insertion professionnelle peut poser (ou pose) problème disposent d'une solution : la création d'entreprise.

²⁷ La simplification administrative de la création d'entreprise a abouti depuis peu à la création en ligne, ou la e-crédation, pour utiliser le vocabulaire adéquat. En Allemagne, il faut quatre semaines pour obtenir l'immatriculation d'une entreprise, 15 jours en Espagne, six semaines au prix normal et cinq fois plus cher en Angleterre, 48 heures en France au prix de 52,5 euros. La moyenne européenne se situe entre 88 et 230 euros pour les procédures rapides.

Le Tribune, 17/06/2003.

²⁸ APCE, *L'entreprise à la portée de tous*, 2003.

La création d'entreprise tend à devenir, dans l'esprit des responsables politiques, une planche de salut tout à fait acceptable pour des populations qui non seulement cumulent des handicaps sociaux (sexe, âge – jeunes ou âgés –, absence de diplômes, etc.), mais également des individus qui au contraire – en raison de leur haut niveau de qualification – sont devenus trop chers et par conséquent inaptes à l'entreprise ou à la recherche publique :

- (i) les femmes ;
- (ii) les jeunes ;
- (iii) les personnes âgées de plus de 50 ans ;
- (iv) les jeunes des quartiers difficiles et/ou les personnes titulaires du Revenu minimum d'insertion (RMI) ;
- (v) les demandeurs d'emploi ;
- (vi) et constatation très surprenante : alors que les responsables politiques déclarent volontiers que l'avenir sera technologique ou ne sera, les chercheurs et les diplômés de haut niveau sont également incités à créer leur entreprise pour valoriser, au sens mercantile du terme, le produit de leurs recherches.

3.2. Catégories d'entrepreneurs

Aujourd'hui, tout se passe comme si l'Etat-providence se délestait d'une partie de plus en plus importante de ses responsabilités financières vis-à-vis de catégories sociales qui ne peuvent se joindre au noyau dur de l'économie.

Commençons par les femmes. Alors qu'elles représentent 46% de la population active en France, elles ne représentent que 30% des créateurs d'entreprise. Or, parmi ces 30%, seulement 39% exerçaient une activité avant de créer son entreprise. Ce sont donc des personnes qui majoritairement ne parvenaient pas à s'insérer sur le marché du travail. D'un autre côté, on constate également qu'environ la moitié des créatrices exercent à domicile²⁹. Est-ce un moyen de concilier vie professionnelle et vie familiale, d'autant que la garde des enfants dans un contexte familial fréquemment éclaté est souvent très difficile ? Nombre de femmes soucieuses de « faire carrière » renoncent à la vie familiale.

Les jeunes aussi éprouvent des difficultés pour s'insérer sur le marché du travail. Les jeunes sont plus fortement touchés que leurs aînés par le chômage. L'allongement de la durée des études n'est plus un moyen de lutte efficace contre le chômage en raison précisément des difficultés d'insertion de plus en plus grandes auxquelles sont confrontées les jeunes. Or seulement 24% des créateurs d'entreprise ont moins de 30 ans. Le manque de moyens financiers en est le frein principal, cela s'ajoute l'absence de réseaux, les difficultés pour créer son marché, alors que l'on n'est pas crédible pour les banques.

A l'autre extrémité du cycle de vie, les personnes âgées de plus de 50 ans, souvent touchées par des programmes sociaux dans les entreprises, constituent également des créateurs

²⁹ Nous voulons parler ici des créateurs qui déclarent leur entreprise dans leur local d'habitation. Notons à titre anecdotique que Eugène Schueller créa son entreprise à son domicile, ayant transformé sa cuisine en laboratoire pour mettre au point ses teintures. Mais, il s'agit d'une espèce de mythologie qui court volontiers sur les débuts souvent laborieux des entrepreneurs historiques. Certains ont parlé à ce propos de la « mythologie du garage »... Précisons toutefois que le travailleur à domicile n'a pas le statut de travailleur indépendant, mais de salarié. En juillet 2001 un accord cadre a été signé au niveau européen sur le télétravail. Il est stipulé que le télétravailleur bénéficie des mêmes droits et devoirs que les autres travailleurs de l'entreprise. Le télétravail est volontaire et réversible. En 2002, on comptait 4,5 millions de télétravailleurs dans l'Union européenne, leur nombre doit passer à 17 millions d'ici 2010.

Source : *Artisans d'Europe, lettre d'information trimestrielle*, N°2, octobre 2002.

potentiels en nombre important. Les demandeurs d'emploi forment une bonne partie des créateurs d'entreprise. Au premier semestre 1998, les chômeurs représenteraient 35% des créateurs d'entreprises (créations et reprises). Mais ce résultat doit être relativisé car une récente étude de l'UNEDIC³⁰ faisait état pour l'année 2000 de seulement 1% des sorties de chômage pour création d'entreprise comme le montre le tableau suivant :

Motifs de sortie du chômage

Motifs de sortie	Pourcentage
Emploi (salarié)	32,1
Création d'entreprise	1,1
Reprise d'études/ Entrée en formation	3,6
Autres motifs (radiation, activité réduite, fins de droits, etc.)	63,3
Total	100

Source : ASSEDIC

Le pourcentage important des sorties de chômage pour cause de radiation, d'activité réduite ou encore de fin de droit nous conduit à nous interroger sur la portée des politiques de lutte contre le chômage des jeunes. Mais, pour ces individus qui sont sortis des voies officielles de la socialisation, la création d'entreprise constitue-t-elle une véritable solution d'insertion professionnelle ? A côté des chômeurs qui peuvent constituer un vivier de créateurs d'entreprise, les salariés pauvres, dont on parle depuis peu en France, seront-ils à même de se constituer une épargne pour créer une entreprise ? Quels seront les réseaux institutionnels et personnels qu'ils pourront utiliser pour collecter les capitaux nécessaires à leur projet ou encore pour créer leur marché ? Selon les statistiques officielles, le nombre de salariés pauvres est supérieur à celui des chômeurs. 3,4 millions³¹ de personnes travaillent pour un salaire inférieur au salaire minimum. 80% sont des femmes. Les bas-salaires (moins de 838 euros par mois) sont en pleine expansion (11% des salariés en 1983, 17% en 2001). La croissance des très bas salaires (moins de 629 euros par mois) : 5% en 1983, contre 9% en 2001. La majorité de ces salariés pauvres travaillent à temps partiel.

Si les jeunes concernés résident dans un quartier réputé difficile, le problème prend encore une nouvelle dimension. Les jeunes des quartiers difficiles sont également dans la ligne de mire des responsables politiques : 700 quartiers dits de la politique de la ville regroupent plus de six millions de personnes dont 33% de moins de 20 ans. Dans ces zones urbaines, le taux de chômage est supérieur à 25%. Or 60% des créateurs d'entreprise qui ont été financés dans ce cadre d'action touchaient le revenu minimum d'insertion et 15% exerçaient de petite activité de survie.

Les secteurs des hautes technologies attirent également les créateurs, bien que les créations soient en recul en 2002 par rapport à 2000, elles restent en nombre important, majoritairement par des personnes ayant au moins un niveau Bac plus trois. D'une manière générale, 50% des créations pures le sont par des salariés, dirigeants ou associés d'une entreprise. Sur 50 000 entreprises créées ainsi par an environ 2600 ont été aidés par leur ancien employeur (essaimage). Les chercheurs créent aussi leur entreprise. Grâce à la loi du 12 juillet 1999, on

³⁰ UNEDIC : premiers résultats de l'enquête « sorties de chômage – sorties d'indemnisation de l'assurance chômage », Direction des études statistiques, UNEDIC, 29 octobre 2001.

³¹ M. Marouani, Ravages cachés du sous-emploi, *Le Monde diplomatique*, juin 2003.

estime que le rythme de création d'entreprises issues directement de la recherche publique est trois à quatre fois plus important que celui observé au début des années 1990. Mais, nous devons être prudents car ces indications chiffrées ne reflètent pas toujours de manière fidèle la réalité économique et sociale. L'individu est façonné par sa famille, par l'école et par le travail. Or, le cadre de la recherche scientifique n'est pas celui de la profitabilité et de l'enrichissement personnel. S'il ne fait aucun doute qu'il existe une concurrence entre les chercheurs, celle-ci est de nature scientifique (elle se mesure en termes de publications, de participation à des conférences...) et non en termes de chiffres d'affaires. Cette concurrence scientifique a certes des conséquences financières puisque seuls les scientifiques les plus prisés pourront obtenir de gros moyens de financement pour poursuivre leurs recherches.

La loi française pour l'initiative économique qui est encore en discussion en France va dans ce sens : exigence d'un montant minimal de capital exigé supprimé, création d'entreprise à partir d'un site-portal dédié à la création sur Internet ; les commerçants par exemple pourront déclarer l'adresse de leur local d'habitation et y exercer une activité ; un salarié peut demander un travail à temps partiel pour reprise d'une entreprise ; etc. Mais, la création d'entreprise est aussi un problème d'information : comment et où trouver l'information nécessaire ? Un récent sondage réalisé par l'APCE³² à propos des émissions de télévision pour les entrepreneurs faisait apparaître le besoin pour ce type programme, sachant cependant qu'a répondu à l'enquête un public ciblé d'individus qui s'intéresse de près à la création d'entreprise.

3.3. *Recul de l'Etat social et création d'entreprises*

L'entrepreneur, ce « faiseur de projets », comme aimait à le qualifier Jeremy Bentham, ce créateur de richesses, ce brasseur d'affaires... porté aux nues par les économistes se voit conduit à n'occuper non une sorte de strapontin, à combler les vides laissés vacants par la dynamique de l'économie capitaliste. Celle-ci est certes porteuse d'opportunités. Faire fortune, court-circuiter le mécanisme de reproduction des élites, en se faisant sa place. J. Rockefeller, Marcel Bich, Henry Ford, et plus près de nous Bill Gates... font rêver de jeunes ambitieux. Partis de rien, ils ont bâti des empires industriels. Cette constatation pose deux questions fondamentales :

- (i) en termes de mécanisme de reproduction des élites, et partant de là celle de la création d'entreprise comme moyen non de faire fortune, mais d'ascension sociale : L'histoire économique et sociale des pays industrialisés nous enseigne que les petits entrepreneurs vivent comme un échec irréparable la faillite de leur entreprise et du même coup leur intégration économique en tant que salariés. D'un autre côté, pour l'ouvrier, créer son entreprise symbolise la réussite. Parvenir à se constituer un petit pécule, à exploiter ses anciennes relations de travail, pour créer et faire vivre son entreprise. B. Gille dans *L'histoire des techniques*³³ montre clairement que nombre des nouveaux entrepreneurs innovants de la révolution industrielle du XIX^{ème} siècle sont d'origine ouvrière. A force de manier le marteau, à force de façonner le fer, ils ont imaginé de nouveaux procédés pour élaborer des techniques nouvelles à partir desquelles ils ont créé une entreprise. Ces réussites particulières ont souvent été à l'origine de dynasties d'entrepreneurs. D'un autre côté, la bulle de l'Internet à la fin des années 1990 constitue également un bon exemple des opportunités nouvelles que peut apporter le progrès des techniques grâce à une expérience quotidienne et à l'imagination. Mais, nombre de

³² APCE, revue de presse, 16 juin 2003.

³³ B. Gille, *Histoire des techniques*, Encyclopédie de la Pléiade, NRF, 1978.

ces jeunes entrepreneurs de l'Internet n'ont pas résisté au processus spéculatif dont ils ont été l'objet. Ceux qui n'ont pas fait faillite ont été rachetés par plus puissants qu'eux. Ces quelques figures d'exception sont-elles des alibis pour justifier l'existence de mécanismes sociaux inégalitaires ? Car le développement de l'entrepreneuriat, les facilités nouvelles qui sont offertes aux créateurs potentiels d'entreprise, ne s'inscrivent pas seulement dans le cadre défini ci-dessus de lutte contre le chômage et de la quête d'innovations technologiques nouvelles, mais également en termes sociologiques de reproduction des élites. Si l'élite ne se reproduit pas, elle perd sa position dominante, et disparaît en tant que telle. Pour exister, l'élite doit se renouveler, ce qui passe par l'intégration de nouveaux individus qui vont adhérer à ses idées et adopter son comportement³⁴. Favoriser la création d'entreprise est-ce un moyen de favoriser la reproduction des élites ? ou est-ce au contraire un moyen de maintenir de *statu quo* social, en créant, pour reprendre l'expression de Mark Casson, des « entrepreneurs par défaut » ?

- (ii) si nous adoptons en revanche l'idée d'une dynamique des inégalités sociales et mettons en évidence le rôle de la famille, de l'école et de l'entreprise dans ce processus, comment s'intègre le principe de la création d'entreprise, sous-entendu pour favoriser l'insertion des catégories sociales marginalisées ou prétendues telles ? Nous pouvons tout à fait relier cette idée au recul de l'Etat-providence, au poids trop lourd que représentent les dépenses sociales pour une société qui a érigé la réussite économique en dogme ? Les sociologues parlent volontiers de stabilité sociale, non de mobilité sociale. De plus, la reproduction sociale ne saurait se mesurer aux cas individuels, car elle n'a de sens bien souvent qu'un niveau du groupe que constitue la famille au sens élargi du terme. Les grandes familles s'autoreproduisent. Cette autoreproduction ne passe pas seulement par les relations matrimoniales, mais aussi et surtout par les mécanismes de la socialisation que sont précisément la famille en tant qu'entité de reproduction biologique, et aussi l'éducation. L'éducation des enfants n'est pas laissée au hasard puisqu'elle participe de la reproduction du groupe³⁵. Si les grandes familles s'autoreproduisent, l'ascension sociale est-elle possible ? En France, la principale voie d'accès à la tête des entreprises reste l'héritage, alors qu'en Allemagne ou en Grande-Bretagne, la mobilité sociale joue un rôle plus important. Partant de ce constat, imaginons un monde sans inégalités sociales et où tous les besoins seraient satisfaits, quelles seraient les perspectives de croissance d'une telle société ? Nulles. Les Classiques anglais, A. Smith et D. Ricardo l'ont démontré, il y a près de deux cents ans, à partir du concept de l'état stationnaire, situation où ont disparu toutes les opportunités d'investissement. Le pauvre, écrit en substance J-B. Say, n'a pas besoin des consommations du riche, il n'a besoin que de ses capitaux. En d'autres termes, le pauvre ne peut espérer sortir de sa condition ni par la charité de ce dernier, ni en contribuant à satisfaire les besoins de ce dernier. Le pauvre a

³⁴ L'itinéraire d'André Essel, le fondateur de la FNAC, dont nous avons déjà parlé, est riche d'enseignements en la matière. A. Essel crée son entreprise en 1954 à l'âge de 36 ans après un long passé de militant trotskiste. Pendant sa jeunesse, il participe à des grèves très dures durant les années 1930 notamment. Certes, il crée son entreprise en ayant en tête des principes socialistes (démocratiser la culture) et cherchant à appliquer une politique de gestion du personnel plus humaine que celle pratiquée habituellement dans les entreprises (salaires plus élevés, période de congés plus longue, loisirs, etc.), mais il sera à son tour en tant que chef d'entreprise confronté à ces questions et perçu comme une sorte de « traite » par ses amis de jeunesse.

³⁵ Voir à ce propos les travaux de M. Pinçon et M. Pinçon-Charlot, *Sociologie de la bourgeoisie*, Coll. Repères, La découverte, 2003 ; *Grandes fortunes*, Payot, 1998 ou *Nouveaux patrons, nouvelles dynasties*, Calmann-Lévy, 1998.

besoin de l'investissement du riche, que celui-ci crée de la richesse pour qu'il puisse travailler et pourvoir ainsi à ses besoins.

Pour réhabiliter la création d'entreprise, il faut aussi tolérer l'échec. Tel est en substance le message de l'Union européenne. L'entrepreneur fait certes partie des « gens à gages incertains » pour reprendre la formule de R. Cantillon, mais si les conséquences négatives du risque peuvent être aplanies grâce à une politique publique adéquate, il reste présent. Les statistiques sur les défaillances d'entreprise tant en France que dans l'ensemble des pays industrialisés³⁶ nous laissent sceptiques car si créer une entreprise, c'est créer son emploi, c'est aussi créer un marché et une demande solvable. Comment créer un marché lorsque l'on s'adresse à des personnes faiblement solvables (cas des services de proximité souvent créés par des femmes ou des jeunes) ? Prenons l'exemple de ce jeune qui avait pour ambition de créer une entreprise de publicité de proximité, une publicité destinée aux petits commerçants de son quartier. Son ambition était de démarcher lui-même les commerçants en rollers, puis de concevoir une publicité personnalisée à la demande du client. L'entreprise n'a pas vu le jour, faute de marché. Les petits commerçants en question, bien que désireux d'encourager ce jeune entrepreneur dans son projet, ne voyaient pas la nécessité d'un tel projet, d'une part parce qu'ils avaient tous un réseau de relations sur lequel était assise leur renommée, d'autre part parce qu'ils écoulaient tous les jours leur production (pas d'inventus). Pas de besoin, pas de marché, pas d'entreprise. D'un autre côté, quelles sont les chances de succès d'un « entrepreneur par défaut » ? La création d'entreprise peut-elle devenir une véritable alternative au chômage ? Pour Mark Casson, la réponse ne fait pas de doute : elle est négative. S'il y a dans les écrits des économistes fondateurs une part de... rêve, de sorte d'idéalisation du rôle de l'entrepreneur dans l'économie, il ne fait pas de doute cependant que la création d'entreprise ne se décrète pas, mais qu'elle est l'aboutissement d'un long processus, d'une lente maturation, d'une lente socialisation (que les responsables politiques essayent il est vrai de transformer en favorisant notamment l'enseignement de l'entrepreneuriat à tous les niveaux de l'école primaire à l'université). Peut-on faire jouer aux entrepreneurs un rôle dans la transformation du monde ?

4 - CONCLUSION

La mode de la petite entreprise s'appuie à un discours mythique : celui de l'entrepreneur. Ce discours s'est généralisé : chômage et précarité riment aussi avec entrepreneuriat. Nous avons montré que celui-ci est le plus souvent une simple émanation administrée du système institutionnel, financier et industriel organisé par l'Etat et la grande entreprise. Le problème du chômage et le besoin en marchandises et technologies nouvelles font que les gouvernements et les organisations coordonnent leurs efforts pour mieux favoriser la création d'entreprises. Peut-on alors affirmer que cet intérêt soudain pour l'entrepreneur est une sorte d'aveu d'impuissance du système de l'entreprise mondiale face à l'incertitude des marchés et à l'évolution rapide du progrès technique ?

Le fait est que la création d'entreprise est aujourd'hui un fait de société majeur : pour le contribuable qui finance cette création, pour l'Etat qui s'angoisse du chômage et de la

³⁶ 300 000 entreprises dans le monde occidental sont affectées par une défaillance plus ou moins violente, plus ou moins définitive tous les ans. En raison d'une conjoncture économique très difficile le nombre de faillites a fortement augmenté en 2002, en voici quelques exemples : Espagne (+50%), Pays-Bas (+20%), Allemagne (+14,2%), France (+12,5%). Aux Etats-Unis, en revanche, la tendance était à la baisse (-4%). Ph. Chalmin, M. Lemerle, M-C. Schmitt, Banca rotta ! Les faillites en 2002 dans le monde, *Bulletin économique – Euler-SFAC*, N°1069, octobre 2002.

précarité, pour la grande entreprise qui externalise ses risques et ses coûts, pour le financier qui espère ou qui déprime dans une totale confusion boursière. Mais, par des effets aliénants (image flatteuse de l'entrepreneur, encouragements médiatisés des « gagnants », politiques de concurrence renforcée sur le marché des emplois, etc.) et malgré tous les moyens économiques et juridiques mis en œuvre, toute l'angoisse est pour le futur créateur d'entreprise qui est le plus souvent, comme le montrent les enquêtes européennes, jeune et inexpérimenté, ou âgé et défait de son emploi précédent qu'il croyait stable. L'entrepreneur, créateur et propriétaire de son entreprise, est certainement un personnage de légende de la théorie économique et sociologique. Mais sa fonction actuelle est fortement liée aux aléas économiques que les Etats et les grandes entreprises cherchent à apaiser par des mesures d'aide à la création et par des dispositifs d'administration de l'acte d'entreprendre.