

La figure de l'entrepreneur :

l'intérêt d'un détour intellectuel par les Etats-Unis ?¹

Didier Chabaud (IAE Paris)

Dans quelle mesure la figure de l'entrepreneur est-elle américaine (ou états-unienne) ? Sans doute, l'imagerie identifie-t-elle de manière forte l'entrepreneur aux Etats-Unis ? Lorsque l'ancien président américain G.W. Bush affirme que « *the trouble with France is that they don't have a word for entrepreneur!* », les commentateurs l'ont immédiatement détrompé en soulignant que le mot même provient du français²... Ceci étant, cette formule – au-delà d'une erreur et/ou inculture – témoigne sans doute d'une certaine vision (idéologie, diraient certains), renvoyant à l'importance des Etats-Unis dans la figure (ou le mythe) de l'entrepreneur. Que l'on songe aux figures des « capitaines d'industrie » (Le Bot, 2015), à ces fondateurs d'empires (Rockefeller, JP Morgan, etc.), ou bien aux exemples emblématiques issus de la *Silicon Valley*, depuis ses entrepreneurs jusqu'à ses financeurs (Georges Doriot, le créateur du *Venture capital* par exemple).

Ceci étant, quelle vision en donne notre discipline ? Les travaux se sont multipliés ces dernières années pour interroger et retracer l'histoire de l'entrepreneuriat, permettant ainsi de s'interroger sur ses « *racines et ses ailes* » (Chabaud et al., 2015) : que l'on songe aux travaux publiés autour de Hans Landström (Landström, 2005, Landström et Lohrke, 2010, 2012), du volume conséquent et stimulant des « *grands auteurs en entrepreneuriat* » (Messeghem et Torrès, 2015), voire à la création d'une rubrique « *des classiques aux perspectives* » dans la Revue de l'entrepreneuriat.

Le lecteur peut alors être quelque peu surpris d'un décalage : si la figure de l'entrepreneur semble largement liée aux Etats-Unis, ceux-ci n'auraient point contribué aux premières analyses sur cette figure.

De fait, tant chez Landström et Lohrke (2010) que chez Messeghem et Torrès (2015), les penseurs américains semblent absents avant Baumol, Landström et Lohrke (2012) faisant quant à eux une place à Frank Knight (1921). De même, lorsque Jones et Spicer (2009), dans leur stimulante tentative de « *Unmasking the entrepreneur* », retracent « *the birth of the entrepreneur* » (chapter 4), ils ne laissent pas de place aux auteurs américains. Sans doute pourrait-on arguer du fait que les Etats-Unis sont une économie « jeune », leur domination économique ne datant que de l'après première Guerre Mondiale, ceci n'ayant peut être pas favorisé le développement de théories et idées sur le phénomène entrepreneurial, par rapport à la « vieille Europe ». De même, les travaux en histoire de la pensée

¹ Ce texte cite plusieurs passages d'un texte de l'auteur (2017), même si le projet en est clairement distinct. Une acceptation conduirait bien sûr à créditer précisément les emprunts.

² Cette remarque a (peut-être) été faite lors d'une discussion entre Tony Blair et G.W. Bush lors sur sommet du G8 de 2002, ainsi que l'a rapporté le Times du 9 juillet 2002 (Lasch & Yami, 2008: 340). Plusieurs journaux ont, dans la foulée, signalé que le mot « entrepreneur » a été utilisé en français par Robert Cantillon (1755).

soulignent que la figure de l'entrepreneur émerge principalement au 19^{ème} siècle, et ne connaît une impulsion forte que lors des 50 dernières années, suite aux travaux de Joseph Aloïs Schumpeter.

Le constat est-il, cependant, sans appel ? Tel est l'objectif que nous fixerons dans ce texte. Nous proposons de réaliser une exploration de textes d'auteurs américains, afin de cerner dans quelle mesure des analyses originales ont pu être développées dans le contexte des Etats-Unis. Ceci nous permettra, à la fois, de souligner :

- La possible originalité d'une pensée états-unienne de l'entrepreneur,
- En discutant de son contenu et de sa filiation avec les analyses européennes (autrichienne/allemande, anglais, française),
- Mais aussi en discutant de son possible intérêt par rapport aux interrogations critiques qui se développent aujourd'hui en entrepreneuriat (Germain et Jacquemin, 2017, Jones et Spicer, 2009)

A cette fin, nous proposons de cerner la façon dont l'entrepreneur apparaît dans la pensée économique américaine, ainsi que la diversité de ses contours. Pour cela, nous proposons de nous livrer à une étude focalisée sur deux auteurs qui nous paraissent particulièrement intéressants : Francis Amasa Walker (1840-1897) et Thorstein Bunde Veblen (1857 - 1929). Francis Amasa Walker est généralement présenté comme le premier économiste scientifique américain (Dixon, 2002), tandis que le second est considéré comme un auteur institutionnaliste atypique et critique, analyste de la société américaine, et trop souvent négligé (Gagnon et della Faille, 2007)³. Rapprocher les deux fait sens, eu égard à la vision qu'ils délivrent de l'entrepreneur comme acteur et membre d'une société en changement.

Plusieurs aspects sont importants, dont nous verrons qu'ils sont parfois spécifiques, et parfois génériques dans le contexte de pensée du 19^{ème} siècle :

- L'entrepreneur, une figure délicate à différencier/caractériser
- L'entrepreneur, entre individu et société

Cela nous permettra, enfin, de montrer dans quelle mesure une vision critique de l'entrepreneur est sans doute présente aux prémices de cette pensée de l'entrepreneur.

Remarque de méthodologie

Identifier les penseurs américains en matière d'entrepreneuriat peut sembler, a priori, délicat. Qui repérer ? Selon quels critères ? Comment juger de la pertinence des auteurs retenus ? Autant de questions auquel le chercheur en histoire des idées est classiquement confronté. Nous avons retenu comme point de départ une double approche qui combine :

- Une « remontée de bibliographie », fondée sur une recherche internet (google scholar, EBSCO), visant à repérer des références qui traitent de l'histoire du champ de l'entrepreneuriat puis, sur cette base, à identifier des travaux originaux. Le même type de recherche conduit, en spécifiant les années antérieures à 1930, pour identifier des textes qui traitent de l'entrepreneur ou « undertaker » (ce dernier terme ayant notamment été utilisé par les auteurs anglais, tels que Marshall).

³ L'annexe 1 présente les principaux auteurs américains sur l'entrepreneur. Une mise en perspective d'ensemble serait intéressante, mais relève d'un texte complémentaire.

- Une « recherche raisonnée » qui prenne appui sur des références éprouvées en histoire de l'analyse économique (Gide et Rist, 1954, Schumpeter, 1954, Blaug 1962/1996) et en histoire de l'entrepreneuriat (Hébert et Link, 2006, Landström, 1999, 2002, 2005, Landsröm et Lohrke, 2010, 2012, Messeghem et Torrès, 2015), couplées à des analyses critiques du champ (Jones et Spicer, 2009). Des articles de synthèse sur l'entrepreneur ou l'entrepreneuriat (Baumol, 1968) ont également été utilisés.

Sur cette base, nous avons identifié sept auteurs américains ou états-uniens qui sont perçus comme ayant eu des apports « *conséquents* » par leurs contemporains et/ou leurs « descendants » (Gide et Rist, Schumpeter, Hébert et Link, Landström).

1. La figure de l'entrepreneur, un problème de sémantique sur une réalité empirique

La figure de l'entrepreneur apparaît de façon connectée à la figure du capitaine d'industrie (Le Bot, 2015, Auteur, 2017). L'auteur généralement crédité de cette introduction aux Etats-Unis est Francis Amasa Walker⁴ (1876, 1883) qui fait rentrer le capitaine d'industrie dans la théorie économique (Dixon, 2002). Ainsi, « *In his influential book on The Wages Question (1876), Walker argued that economists had previously failed to "recognize the employers as a distinct class in modern industry" (p. 247) and that it was important to separate profit, as the reward for the specifically entrepreneurial ability and activity, which he held to be the real motive force in the modern economy, from the rent of land and from interest. It is in that context that his use of the phrase first appears. Walker (p. 243) describes "modern employers of labor" as "a most important class, [being] men of business, 'captains of industry'" who deal "most despotically, as indeed they must, with the outside world" (p. 251). In his widely used textbook Political Economy, first published in 1883, Walker went further and "presented the theory that the captain of industry, as distinct from the capitalist, is the great engine of industrial progress" (Dorfman, 1935, p. 63) » (Dixon, 2002: 202).*

Walker souligne combien le capitaine d'industrie se distingue par sa capacité d'entreprendre à grande échelle et à manager plusieurs (voire de très nombreuses) personnes. Walker (1888)⁵ considère ainsi que les capitaines d'industrie « *caractérisent, spécialement dans les temps moderne, une classe (sociale) distincte et très importante... Il est très regrettable que nous ne disposions pas d'un mot anglais unique qui corresponde exactement avec la personne qui remplit cette fonction dans l'industrie moderne* ». Pour lui, « *The word "undertaker," the man who undertakes, at one time had very much this extent; but it has long since been so exclusively devoted to funereal uses as to become an impossible term in political economy. The word "adventurer," the man who makes ventures, also had this sense; but in modern parlance it has acquired a wholly sinister meaning. The French word "entrepreneur" has very nearly the desired significance; and it may be that the exigencies of politico-economical reasoning will yet lead to its being naturalized among us* » (Walker, 1876: 243-244).

⁴ Professeur d'économie à Yale, il fut le premier président de l'*American Economic Association*, et président de l'*American Statistical Association* (Dixon, 2002). Schumpeter (1954 : III, 165-166), qui le présente comme un précurseur des économistes américains, rajoute qu'il a été administrateur (en fait, Président) du MIT, « *il fut un fonctionnaire de marque (dans l'administration du Trésor et celle du recensement) ; ce qui ne l'empêcha pas, grâce à une énergie indéfectible, de se faire une réputation scientifique de premier ordre* »... « *sur le plan scientifique, on le plaça plus haut qu'il ne méritait* » (étant un auteur en vue), mais son « *nom doit certainement rester vivant dans l'histoire de notre discipline* ». Pour un point de vue complet voir Whitaker (1997).

⁵ dans un chapitre intitulé : "THE EMPLOYING CLASS: THE ENTREPRENEUR FUNCTION: THE PROFITS OF BUSINESS." (Part II, Chapter XIV)

Chez Walker, le capitaine d'industrie est à la fois un entrepreneur et un manager qui va faire fortune, et sera capable de diriger avec une main de fer les destinées de plusieurs centaines ou milliers de salariés ou, plus modestement, de quelques dizaines.

Sans doute peut-on être frappé, ici, à la fois de la démarcation de cette catégorie qui est à la fois distincte des capitalistes et des salariés, mais qui combine à la fois entrepreneuriat et management. De fait, lors d'une correspondance avec le français Léon Walras, ce dernier lui écrit-il « *La définition de l'entrepreneur est, à mon sens, <le cœur> le noeud de toute l'économie. Pour moi, je le considère exclusivement comme le personnage qui achète les services producteurs sur le marché des services et vend les produits sur le marché des produits, en formant ainsi un bénéfice, comme une perte. Que s'il possède une partie des terres ou des capitaux qui interviennent dans son entreprise ou que s'il <dirige ou surveille> prend part en qualité de directeur ou autrement à l'opération de la transformation des services en produits, il est donc de ce fait propriétaire foncier, capitaliste ou travailleur, et cumule avec sa fonction propre des fonctions distinctes. Pratiquement, ce cumul est fréquent et peut-être même généralement nécessaire; mais je crois que théoriquement il doit être écarté par l'analyse* » (Walras, 12 juin 1887 : 212)⁶.

Si Walker (1888) insiste sur la nécessité de prendre conscience du rôle incontournable des capitaines d'industrie, il souligne également la nécessité de bien les démarquer :

- des capitalistes (apporteurs de capitaux, et rémunérés par l'intérêt) et
- des salariés (salaire),

tant en terme de classe sociale, de fonction, que de rémunération : à l'entrepreneur incombera le profit, celui-ci étant déterminé de manière différentielle, à la façon de la rente chez Ricardo.

La démarcation entre l'entrepreneur et le salarié est fondamentale car, pour Walker, l'entrepreneur oriente l'activité et la dirige. En cela, sa rémunération, le profit, lui incombe car ce sont ses compétences ou habiletés qui la créent. Notons que pour Walker, le profit est fixé à la façon de la rente différentielle chez Ricardo : des entrepreneurs aux habiletés diverses créent les entreprises – pour assurer l'offre et l'équilibre sur le marché. Les plus habiles réaliseront plus de profit, tandis que les derniers auront un profit tendanciuellement proche de zéro⁷.

Par ailleurs, l'entrepreneur n'est pas (obligatoirement) l'apporteur de capitaux : en cela, il ne supporte pas (obligatoirement) le risque, ce qui le rapproche de Schumpeter (1911, 1928, 1939, 1942), pour lequel l'entrepreneur ne supporte pas les risques. On comprend que Knight (1921 : I.II.17) y voit le premier économiste qui « *a mis l'accent sur la place et l'importance de l'entrepreneur ou 'capitaine d'industrie' et aidé à libérer les traités économiques anglais de l'appréhension erronée du profit comme une composante de l'intérêt* » (du capital)⁸. Cet aspect est particulièrement intéressant et source de controverse à l'époque. A l'objection de MacVane (1888) qui lui reproche un manque de réalisme et de solidité théorique, en considérant qu'il sera impossible à un entrepreneur d'avancer les

⁶ Walras écrit à la suite : « J'ai eu l'impression en lisant votre *Political Economy* que vous ne croyiez pas devoir pousser l'abstraction tout à fait aussi loin que moi sur ce point. Je veux m'en assurer et, au besoin, me rendre un compte exact de vos raisons »

⁷ Rappelons que chez David Ricardo la rente du propriétaire foncier est déterminée par la qualité des terres: les prix se fixent au niveau suffisant pour attirer la production des terres les moins fertiles (requis pour satisfaire le niveau de demande), ce qui laisse aux propriétaires des terres les plus fertiles une rente parfois conséquente car ils vendent au même prix que les autres, alors que leur productivité est meilleure...

⁸ A l'époque les auteurs anglais considèrent que le revenu de la firme se partage entre revenu des capitalistes (intérêt) et revenu des salariés (salaire). Il faut attendre Marshall pour que la figure de l'*undertaker* retienne l'attention. Marshall considèrera que le revenu de l'entrepreneur relève d'une « *forme particulière de salaire* ».

fonds nécessaires au paiement des salariés sans être lui-même détenteur de capitaux financiers (et ainsi être un « capitaliste »), Walker (1888 : 271) répond en soulignant le « *miracle* » que permet le crédit. En avançant des fonds à l'employeur, le crédit permet de financer des activités en attendant la vente des biens fabriqués... et ainsi d'employer des salariés sans avoir le capital disponible au préalable. On reconnaît ici l'argument qui sera utilisé par Schumpeter (1911) lorsqu'il considérera que le banquier joue un rôle central en accordant du crédit à l'entrepreneur, ce qui lui permet d'accéder à des ressources mettant en œuvre l'innovation – et distrayant ainsi des ressources du « circuit » économique.

Au-delà, il convient de garder présente à l'esprit l'originalité de Walker :

- L'entrepreneur est rémunéré par le profit, alors que les classiques considèrent que sa rémunération relève du capital (intérêt), voire relève d'une forme particulière de salaire (Marshall, 1890) : pour Walker (1884), l'entrepreneur est le *residual claimant*⁹ - créancier résiduel qui a droit au profit, perçu comme un revenu qui reste une fois les charges déduites des produits - et l'on ne peut qu'être frappé par l'usage de ce terme quelques 92 ans avant Jensen et Meckling (1976).
- L'entrepreneur peut être financé par le crédit, ce qui fait qu'il ne supporte pas, en tant que tel, les risques de l'entreprise,
- La rémunération de l'entrepreneur se fonde sur ses habiletés ou aptitudes (mais aussi des opportunités qui s'offrent à lui sur le marché), ce qui laisse supposer des réussites plus ou moins importantes, voire des échecs, si les individus n'ont pas une bonne perception de leurs compétences.

Un dernier point retient l'attention. Si Walker spécifie la fonction de l'entrepreneur, on peut également être frappé par le fait que son analyse est marquée par un aspect pragmatique : il a, en effet, conscience que, dans la pratique, l'entrepreneur peut financer fréquemment son activité lui-même. On perçoit l'écart de vue entre Walker et des auteurs tels que Walras (1877/1887) et Schumpeter (1911) qui insistent sur la nécessité de mettre en exergue la fonction de l'entrepreneur. Ici, le théoricien cherche à penser la fonction de l'entrepreneur, mais aussi à décrire une réalité qu'il observe. Ainsi, alors que Walras et Schumpeter insistent sur la nécessité d'abstraction pour saisir la nature de l'équilibre général ou du développement économique, Walker cherche à concilier les deux aspects¹⁰.

De manière complémentaire, soulignons l'appréciation de Frank Knight (1921: 31) "*The first notable development in the field of profit theory in America was the work of General Francis A. Walker. Walker effectually emphasized the place and importance of the entrepreneur or "captain of industry," and helped to free economic treatises in English from the careless handling of profit as an element in interest. His own "rent theory", however, in spite of its vogue at the time of its promulgation, need not now detain us. Walker wrote before Marshall, Clark, and Hobson had shown that all incomes are like rent in the mode of their determination, and with that point once made clear the rent theory is reduced to a wage theory merely, and its special significance disappear.*"

⁹ "he, if any one, would be the residual claimant upon the product ; that, paying the capitalist, on one side, enough, under the name of interest, to secure the use of his capital, and paying the laborer, on the other side, enough, under the name of wages, to secure his services, this man of business, captain of industry, merchant, manufacturer, or banker, would retain as his own all that remains." (Walker, 1884: 222).

¹⁰ Signalons, cependant, que la lecture de Schumpeter fait ressortir combien celui-ci attache également de l'importance aux aspects historiques : la version de 1911 comporte ainsi des passages consacrés aux formes empiriques et historiques de l'entrepreneuriat, et en souligne des incidences concrètes, et certains de ses travaux chercheront à éclairer l'entrepreneur empiriquement autant que théoriquement (Schumpeter, 1928, 1942).

Au total, on comprend que, malgré sa vision critique d'un auteur touche-à-tout, Schumpeter (1954) ait considéré que la figure de Francis Amasa Walker « *doit certainement rester vivant(e) dans l'histoire de notre discipline* ».

2. Diversité des points de vue : entre vision individuelle et vision sociale

Un aspect complémentaire semble, de fait, intéressant à noter dans le travail de Francis Amasa Walker, et d'un auteur tel que Veblen : ces auteurs articulent, à la fois, une caractérisation de la figure individuelle de l'entrepreneur, de ses particularités et caractéristiques, et une réflexion sur la dimension sociale de leurs analyses. Ainsi, trouve-t-on tant chez Walker que chez Veblen (voir aussi Marshall en Angleterre) une réelle réflexion, voire une critique de l'entrepreneuriat. Le point commun semble résider dans la prise de conscience de l'émergence d'une « classe sociale »

Pour Walker, cette classe dirigeante est relativement peu nombreuse, et l'on comprend qu'elle soit diverse : les entrepreneurs-managers sont peu nombreux, et diffèrent par leur talent. Egalement, ils diffèrent par l'ampleur de la taille de leur entreprise : « *I do not speak alone of those employing workmen by the thousand or the ten thousand, or even of those alone whose pay-rolls count up hundreds of hands. If we go down to the captains of fifties and the captains of tens, it still remains true that the bulk of the wage-labor of England, France, Germany, and the United States, is controlled by a small, choice band of men, who are masters in industry because, whatever be their social quality, in industry they are masterly* » (Walker, 1888: II.XIV.18). Chez lui, il convient alors de différencier ceux qui dirigent avec succès leurs affaires, de ceux qui n'y parviennent pas. Et, si ceux qui échouent suscitent souvent la sympathie, le capitaine d'industrie semble susciter des points de vue divergents, tantôt positifs (avec notamment un accent sur la tendance à la philanthropie des capitaines d'industrie) mais aussi négatifs, certains les accusant de tirer profit des travailleurs et de les exploiter.

Lors d'une controverse avec Macvane, Walker (1888) souligne également combien il importe d'avoir conscience que les employeurs ne forment pas une classe stable et coupée des autres parties de la société. S'agissant de l'importance mise sur « l'abilité », on comprend que l'on puisse à la fois devenir entrepreneur ou capitaine d'industrie à partir de rien¹¹, mais aussi, que l'on peut être dans « de grandes maisons » qui vont décliner petit à petit du fait du manque de compétences (Walger cite également Marshall sur ce point).

Si de multiples personnes prennent part au débat (cf. Le blot, 2015), la figure de Thorstein Veblen est sans doute particulièrement intéressante, celui-ci étant l'un des premiers à théoriser la « *business enterprise* » (1904) et à utiliser la figure du capitaine d'industrie, avec des propos contrastés, sinon critiques (1899, 1921)¹². Ce théoricien inductif, ancré dans l'analyse de l'économie américaine de son temps (Gagnon, 2007), semble rejoindre dans un premier temps l'analyse de Walker. Veblen (1921)

¹¹ « Have not a vast majority of all the business houses with us which have achieved notable success been founded by men who owed almost nothing to opportunity » (p. 290)

¹² Veblen (1899): "The captain of industry is an astute man rather than an ingenious one, and his captaincy is a pecuniary rather than an industrial captaincy. Such administration of industry as he exercises is commonly of a permissive kind. The mechanically effective details of production and of industrial organization are delegated to subordinates of a less "practical" turn of mind -- men who are possessed of a gift for workmanship rather than administrative ability. So far as regards their tendency in shaping human nature by education and selection, the common run of non-economic employments are to be classed with the pecuniary employments. Such are politics and ecclesiastical and military employments."

souligne ainsi, à la façon de Walker, combien la vision du 18^{ème} siècle qui distingue trois facteurs de production : terre, capital et travail, est dépassée car ayant oublié les capacités administratives. « *Another omission from the scheme of factors, as it was originally drawn, was the business man. But in the course of the nineteenth century the business man came more and more obtrusively to the front and came in for a more and more generous portion of the country's yearly income—which was taken to argue that he also contributed increasingly to the yearly production of goods. So a fourth factor of production has provisionally been added to the threefold scheme, in the person of the "entrepreneur," whose wages of management are considered to measure his creative share in the production of goods, although there still is some question as to the precise part of the entrepreneur in productive industry.* » (Veblen, 1921: 8)

Cependant, si la figure du capitaine d'industrie est la marque de la croissance de l'entreprise, et d'un développement des richesses, voire d'un certain progrès de la société, cela se fait de manière inégalitaire, avec le développement d'une classe des loisirs (Veblen, 1899). S'ils ont une vision à long terme, qui les pousse à faire croître leur entreprise, les capitaines d'industrie cherchent avant tout « à gagner le contrôle sur de grandes portions du système industriel » (1904, p. 10), et permettent dans une certaine mesure d'obtenir une efficacité (chemins de fer par exemple). Ayant construit leur entreprise, ils se doivent de bien gérer pour la maintenir. Ceci étant, leur nature est ambiguë car ils cherchent avant tout leur intérêt et ceci les conduit à avoir des attitudes agressives et contre-productives. Ainsi, « *the decisive point is business expediency and business pressure. In the normal course of business touching this matter of industrial consolidation, therefore, the captain of industry works against, as well as for, a new and more efficient organization. He inhibits as well as furthers the higher organization of industry. Broadly, it may be said that industrial consolidations and the working arrangements made for the more economical utilization of resources and mechanical contrivances are allowed to go into effect only after they are long overdue* » (Veblen, 1904: 12). Si le capitaine d'industrie, en cherchant à construire des grandes entreprises, par des rachats successifs, permet des gains en efficacité productive, c'est avant tout par un effet secondaire : Veblen utilisera les exemples des chemins de fer et du pétrole pour souligner combien l'objectif est d'abord de vaincre les rivaux, et, ensuite, à préserver les rentes.

Au fur et à mesure que les capitaines d'industrie opèrent des « *consolidations* » ou fusions d'entreprises, et voient leurs empires grandir, ils sont conduits à spécialiser les rôles, et à s'éloigner de toute logique industrielle pour faire prévaloir une logique financière¹³. Dès lors, les capitaines d'industrie tendent à se détourner de la logique industrielle, pour ne plus penser qu'à la dimension financière : « *They are by training and interest captains of finance; and yet, with no competent grasp of the industrial arts, they continue to exercise a plenary discretion as captains of industry. They are unremittingly engaged in a routine of acquisition, in which they habitually reach their ends by a shrewd restriction of output; and yet they continue to be entrusted with the community's industrial welfare, which calls for maximum production.* » La figure du *capitaine de finance* est alors une figure

¹³ « *But progressively the cares of business management grew larger and more exacting, as the scale of things in business grew larger, and so the directive head of any such business concern came progressively to give his attention more and more exclusively to the "financial end." At the same time and driven by the same considerations the businesslike management of industry has progressively been shifting to the footing of corporation finance. This has brought on a further division, dividing the ownership of the industrial equipment and resources from their management. But also at the same time the industrial system, on its technological side, has been progressively growing greater and going farther in scope diversity, specialization, and complexity, as well as in productive capacity per unit of equipment and man power* » (Veblen, 1921, p. 9)

pervertie : « *the captains of finance are working, at cross purposes and in collusion, to divert whatever they can to the special gain of one vested interest and another, at any cost to the rest* ». ¹⁴

C'est leur propre nature qui les conduira à leur fin « *In good part it was this discreditable pass, to which the leading industries had been brought by these one-eyed captains of industry, that brought the regime of the captains to an inglorious close, by shifting the initiative and discretion in this domain out of their hands into those of the investment bankers* » (p. 17). Une vision pessimiste en découle finalement dans laquelle la finance régira tout, et fera disparaître le *self-made* capitaine d'industrie disparaîtra au profit des financiers (l'analogie avec le pessimisme du Schumpeter, 1942, est alors possible), mais peut-être aussi au profit d'ingénieurs plus à même de défendre l'intérêt général (Veblen, 1921).

3. Quelles rétro-perspectives ?

Si la vision que nous avons donnée de l'entrepreneur dans la pensée états-unienne est incomplète (voir l'annexe 1, pour une recension précise des principaux contributeurs américains), elle nous semble cependant présenter un double intérêt :

- Montrer, d'une part, combien ces penseurs vont, de manière intéressante, réellement fonder une approche de l'entrepreneur qui en fasse un acteur central du système économique, qui a droit au profit, sans être pour autant le financeur de l'activité nouvelle ; Si Schumpeter est généralement crédité de cet aspect, il est intéressant de percevoir que 35 ans avant son ouvrage fondamental (1911) le général Walker a mis en évidence un tel aspect.
- Souligner combien la discussion nécessite d'articuler la vision de l'entrepreneur comme agent ou acteur économique, mais aussi comme un acteur social, inscrit dans une société, et qui peut être mis en débat. A l'heure où la figure de l'entrepreneur est souvent louée de façon quasi-unanime, il est utile de prendre conscience que les Etats-Unis de la fin du tournant du 20^{ème} siècle ont connu des interrogations conséquentes.

Au final, ce texte a montré combien les penseurs états-uniens ont eu une réelle réflexion originale sur l'entrepreneur. Plus encore, leurs analyses et débats peuvent interpeller les réflexions et analyses d'aujourd'hui.

Annexe 1 - Synopsis des auteurs états-uniens sur l'entrepreneur (1876-1921)

Auteurs	Ouvrages
Francis Amasa Walker (1840–1897)	1876 “The Wages Question” 1883 “Principles of Political economy”
Fredrick Hawley (1843-1929)	1892, ‘The fundamental error of Kapital and Kapitalzins’ 1893, ‘The risk theory of profit’ 1900, ‘Enterprise and profit’.
John Bates Clark (1847-1938)	1885 “The philosophy of wealth”

¹⁴ Voir par exemple le texte de Pierre-André Julien en 2010 : http://classiques.uqac.ca/contemporains/julien_pierre_andre/Veblen_contre_financiers/Veblen_texte.html.

	1899 “Distribution of Wealth” 1907 “Essentials of economic theory” 1901, 1912, “The control of trusts”
Frank William Taussig (1859-1940)	1915, “Principles of Economics”
Herbert J. Davenport (1861-1931)	1908 “Value and distribution” 1913 “Economics of enterprise”
Thorstein Bunde Veblen (1857 - 1929)	1899. “ <i>The Theory of the Leisure Class - An Economic Study of Institutions.</i> ” 1904. “ <i>The Theory of Business Enterprise</i> ” 1921. “ <i>The Engineers and the Price System</i> ”
Frank Knight (1885-1972)	1916, 1921, “Risk, uncertainty & profit”

Eléments de bibliographie

- Baumol, W.J. (1968). Entrepreneurship in economic theory. *American Economic Review*, 58(2), 64–71.
- Baumol, W.J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.
- Becker, Markus C., and Thorbjørn Knudsen. 2003. “The Entrepreneur at a Crucial Juncture in Schumpeter’s Work: Schumpeter’s 1928 Handbook Entry Entrepreneur,” *Advances in Austrian Economics* 6: 199-234.
- Blaug M. (1962, 1996), *Economic Theory in retrospect*, R. Irwin.
- Blaug, M (1998), “Entrepreneurship in the History of Economic Thought,” in *Advances in Austrian Economics* 5: 217-39.
- Boutillier S. Uzunidis D. (2014), <http://www.ethique-economique.fr/uploaded/boutillieruzunidistexte-20nicolai-20mai-202014-1.pdf>
- Carlyle T. (1843), *Past and Present*, <http://www.gutenberg.org/ebooks/13534>.
- Carlyle T. (1850), *Latter-Day Pamphlet*, <http://www.gutenberg.org/ebooks/1140>, <http://sandroid.org/GutenMark/wasftp.GutenMark/MarkedTexts/latda10.pdf>
- Chabaud D., Sammut S. et Degeorge J-M (2015), Editorial – Des racines et des ailes, *Revue de l’entrepreneuriat*, volume 14, n°4, 2015, pp. 9-15.
- Davenport, H. (1908), *Value and Distribution*. New York: Augustus M. Kelley. (reprint 1964). Davenport, H. (1913), *Economics of Enterprise*. New York: Macmillan
- Festré, A., Garrouste P. (2008), Rationality, behavior, institutional and economic change in Schumpeter. *Journal of Economic Methodology*, 15 (4), pp.365-390.
- Gagnon, M-A. et D. della Faille (2007), La sociologie économique de Thorstein Veblen ; pertinences et impertinences d’une pensée à contre-courant, *Revue Interventions économiques*, 36, <https://interventionseconomiques.revues.org/528>, consulté le 18/06/2017.
- Gagnon M.-A. (2007). Penser le capitalisme cognitif selon Thorstein Veblen ; connaissance, pouvoir & capital. *Revue Interventions économiques*, 36, <http://interventionseconomiques.revues.org/569>, consulté le 15/11/2015.
- Gide C., Rist C. (1922). *Histoire des doctrines économiques depuis les Physiocrates jusqu’à nos jours* (4e édition revue et corrigée), Sirey.
- Hawley, F. B. (1892), ‘The fundamental error of Kapital and Kapitalzins’. *Quarterly Journal of Economics* 6, 280–307.
- Hawley, F. B. (1893), ‘The risk theory of profit’. *Quarterly Journal of Economics* 7, 459–479.
- Hawley, F. B. (1900), ‘Enterprise and profit’. *Quarterly Journal of Economics* 15, 75–105.
- Hébert Robert F. et Albert N. Link (1988), *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, second ed. Westport, CT: Praeger.
- Hébert Robert F. et Albert N. Link (2006), “Historical Perspectives on the Entrepreneur,” *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 2, no. 4: 261-408.
- Hébert, R.F., & Link, A.N. (2006). The entrepreneur as innovator. *Journal of Technology Transfer*, 31: 589-597.
- Hébert, R.F., & Link, A.N. (2009). *A history of entrepreneurship*. London: Routledge
- Kirzner, I.M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: Chicago University Press.
- Knight, F.H. (1921). *Risk, uncertainty and profit* (Original work published 1916). New York: Houghton Mifflin.
- Landström, H. (1999). The roots of entrepreneurship research. The intellectual development of a research field. *New England Journal of Entrepreneurship*, 1(2), 9–20
- Landström, H. (2002). Pioneers in Entrepreneurship Research, New Frontiers of Entrepreneurship. In *New Frontiers of Entrepreneurship*. Università Commerciale L. Bocconi. In Corbetta, Guido, Huse, Morton, Ravasi,

- Daive (Eds.) (2004), *Crossroads of entrepreneurship*, Springer. Voir http://www.untag-smd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_1/ENTREPRENEURSHIP%20Crossroads%20of%20entrepreneurship.pdf
- Landström, H. (2005). *Pioneers in entrepreneurship and small business research*. New York: Springer.
- Landström & F. Lohrke (eds.) (2010), *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Landström & F. Lohrke (eds.) (2012), *Intellectual Roots of Entrepreneurship Research*, Cheltenham : Edward Elgar.
- Le Bot, Florent (2015), capitaine d'industrie, in Chauvin, PM, Grossetti M. et Zalio PP (2015), dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat, Presses de Sciences Po, pp 85-101.
- Liouville J. (2002), La fonction d'entrepreneur: Schumpeter revisité, *Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, http://www.entrepreneuriat.com/actes_congres2.htm, 6 sep. 2006.
- Lohrke, F. and H. Landström (2010), „History matters in entrepreneurship research“, in H. Landström and F. Lohrke (eds.), *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 1-11.
- Marshall A. (1890), *Principles of Economics*, page 503, note 2 se réfère à Francis Walker.
- Messeghem, K., Torrès, O. (2015), *Les grands auteurs en entrepreneuriat et PME*, Cormelles-le-Royal, EMS, coll. « Grands auteurs », 491 p.
- Michaelides, Panayotis G. et John G. Milios (2009), Joseph Schumpeter and the German Historical School, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, pp. 495-516.
- Michaelides, Panayotis G., John G. Milios, Angelos Vouldis Spyros Lapatsioras (2010), Heterodox influences on Schumpeter, *International Journal of Social Economics*, 37(3), pp. 197-213.
- Parton J (1884), *Captains of Industry*.
- Schumpeter J. A. (1939), *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York Toronto London : McGraw-Hill Book Company, http://classiques.ugac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/business_cycles/schumpeter_business_cycles.pdf
- Schumpeter J.A (1911) *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Dunker und Humblot, Leipzig, 1912. Traduction française: *Théorie de l'Évolution Économique*, Dalloz, Paris, 1935.
- 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). Unternehmer. In *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (4th ed). Jena: Verlag von G. Fisher 8:476–87. Translated into English as "Entrepreneur" by M. Becker and T. Knudsen (2003), *Advances in Austrian economics*, vol. 6, JAI Press, pp. 234-265.
- Schumpeter, J. A. (1928b), 'The instability of capitalism'. *Economic Journal* 38, 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.
- 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), *History of Economic Analysis*, Schumpeter, E. B. (ed.). New York: Oxford University Press. Trad. Fr. Histoire de l'analyse économique, trad. J. C. Casanova (dir.), Paris, Gallimard, 1983, 3 tomes: I, II, III.
- 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.
- 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.
- Swedberg, R. (Ed.), 2000, *Entrepreneurship. The social science view*. Oxford University Press, Oxford.
- Taussig, F. W. (1915), *Principles of Economics, Vol. II of revised edition*. New York: Macmillan.
- Tuttle, C.A. (1927), The entrepreneur function in economic literature. *Journal of Political Economy* 35, 501–521.
- Veblen T. (1899). *The Theory of the Leisure Class - An Economic Study of Institutions*. New York, Macmillan Company. Tr. fr. *Théorie de la classe de loisir*, éd. Gallimard, 1970.
- Veblen T. (1904). *The Theory of Business Enterprise*. New York, Charles Scribner's Sons.
- Veblen T. (1921). *The Engineers and the Price System*. New York, BW Huebsch. Tr. fr. *Les ingénieurs et le capitalisme*, éd. Gordon & Breach, 1971.
- Walker Francis A (1876, 1888), *The Wages Question: A Treatise on Wages and the Wages Class*, [http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Walker/wlkWQ14.html#Part II](http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Walker/wlkWQ14.html#Part%20II), Chapter 14.
- Walker, F. A. (1876), *The Wages Question*. New York: Henry Holt.
- Walker, F. A. (1884), *Political Economy*. New York: Henry Holt.
- Walker, F. A. (1888), 'A reply to Mr. Macvane: On the source of business profits'. *Quarterly Journal of Economics* 2, 263–296.
- Walker, Francis A. (1891), The Doctrine of Rent, and the Residual Claimant Theory of Wages, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 5, No. 4 (Jul.), pp. 417-437.
- Walras, L. (1877/1954), *Elements of Pure Economics*, translated by W. Jaffe. Homewood, IL: Richard D. Irwin, Inc. [original 1874].
- Walras, L. (1965), *Correspondence of Leon Walras and Related Papers*, Jaffe, W. (ed.). Vol. 3. Amsterdam: North-Holland Press.
- 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.
- Weber, M. (1930), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, translated by Talcott Parsons. New York: Scribner's.
- Whitaker, J.K. (1997), Enemies or allies? Henry George and Francis Amasa Walker one century later. *Journal of Economic Literature* 35 (4), 1891–1915.
- Wieser, F. (1914), *Social Economics*, trad. A. F. Hinrichs, New York, A. M. Kelley, 1967.