



HAL
open science

Entrepreneur et développement économique

François Facchini

► **To cite this version:**

François Facchini. Entrepreneur et développement économique. Regards croisés sur l'économie, 2016, Entrepreneuriat: l'odyssée des temps modernes?, 19 (2), pp.41-53. 10.3917/rce.019.0041 . hal-01484820

HAL Id: hal-01484820

<https://hal.science/hal-01484820>

Submitted on 22 Jun 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - ShareAlike 4.0 International License

3. ENTREPRENEUR ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

François Facchini

La Découverte | « [Regards croisés sur l'économie](#) »

2016/2 n° 19 | pages 41 à 53

ISSN 1956-7413

ISBN 9782707192271

Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://www.cairn.info/revue-regards-croises-sur-l-economie-2016-2-page-41.htm>

Pour citer cet article :

François Facchini, « 3. Entrepreneur et développement économique », *Regards croisés sur l'économie* 2016/2 (n° 19), p. 41-53.
DOI 10.3917/rce.019.0041

Distribution électronique Cairn.info pour La Découverte.

© La Découverte. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Entrepreneur et développement économique

FRANÇOIS FACCHINI

Professeur agrégé des universités, Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Centre d'Économie de la Sorbonne

Résumé

Cet article présente une bonne partie de la littérature qui explique les inégalités de développement économique entre les pays par la théorie de l'entrepreneur. L'introduction présente la manière dont la théorie contemporaine de la croissance articule le modèle de comptabilité à une explication institutionnaliste afin de bien comprendre pourquoi il est difficile d'expliquer la croissance sans traiter du rôle de l'entrepreneur. Il est ainsi rappelé que la théorie entrepreneuriale de la croissance économique doit être pensée comme une alternative non déterministe à l'ensemble des théories traditionnelles de la théorie économique quantitative.

Abstract

This paper covers a large chunk of the literature on the relationships between inequalities with regards to economic development and, entrepreneurship. To justify the need for a theory of entrepreneurship when researching growth, a brief introduction shows how contemporary growth theories combine the growth accounting framework with an institutionalist perspective. Lastly, the article argues that the theory of entrepreneurship ought to be considered as an non deterministic alternative to the set of classical theories stemming from quantitative economics theories.

Introduction

La macro-économétrie de la croissance du PIB néglige le plus souvent le rôle de l'entrepreneur dans la dynamique de croissance d'une nation. Elle repose sur le modèle dit de comptabilité (Schubert 2000, Chapitre 11¹). Le point de départ de la comptabilité de la croissance est la construction d'une fonction de production agrégée où la production annuelle est une fonction des volumes de facteurs de production le capital et le travail : et d'un indicateur de progrès technique ou de productivité globale des facteurs (PGF), soit la fonction de production agrégée. L'augmentation de la production est dans ce modèle expliquée par l'augmentation de la quantité de facteur de production et l'amélioration de la productivité globale des facteurs.

Progressivement, cependant, les macro-économistes ont admis le rôle décisif des institutions. Ainsi la théorie des institutions répond-elle à une question comme « pourquoi un euro investi dans l'éducation ou dans la recherche et développement dans un pays développé n'a pas le même effet sur la croissance que ce même euro investi dans un pays en voie de développement ? ». Le modèle de croissance qui fait autorité aujourd'hui articule ainsi un modèle issu de l'exercice comptable d'agrégation des fonctions et un modèle institutionnelle où la culture (institutions informelles) et le régime de propriété (institutions formelles) ont toutes leurs places (Acemoglu, Gallego et Robinson, 2014).

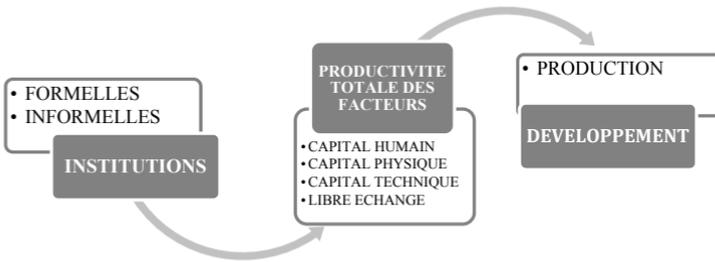
La culture est l'ensemble des valeurs et des croyances qui se transmettent de génération en génération dans un groupe national. Les institutions formelles sont les règles de droit mise en œuvre par un État souverain sur son territoire. Les

1 Schubert, K. 2000. La croissance, dans *Analyse macroéconomique*, Tome 1, Chapitre 11, Paris, La découverte. Manuels Repères.

différentiels de croissance entre les pays s’expliqueraient par des différentiels de productivité.

Les différentiels de croissance entre les pays s’expliqueraient par des différentiels de productivité qui auraient pour origine des différences dans le niveau du capital humain, physique et technique accumulé. Ces différences dans le taux d’accumulation s’expliqueraient, ensuite, par la qualité de l’arrangement institutionnel. La Figure 1 synthétise ce modèle (Figure 1, Acemoglu, Gallego et Robinson, 2014). Schéma qui peut être complété par une recherche sur l’origine de la qualité de l’arrangement institutionnel en amont. Schéma qui peut être complété par une recherche sur l’origine de la qualité de l’arrangement institutionnel en amont (Williamson, 2000).

Figure 1 *Articulation du modèle néo-institutionnaliste de la croissance au modèle de comptabilité*



Un tel modèle néglige pourtant l’une des grandes figures de la théorie classique de la croissance, l’entrepreneur. Ce court article se propose d’expliquer pourquoi il est impossible de penser la prospérité d’un pays et les différentiels de croissance entre les pays sans l’entrepreneur. Il complète ainsi le modèle synthétisé par les modèles entrepreneuriaux d’opportunité d’une part (section 1) et par la théorie de l’entrepreneuriat en institution (section 2), d’autre part. La théorie de la

croissance économique a donc besoin de la figure de l'entrepreneur parce qu'il faut dire qui identifie les opportunités de profits associées aux gains de productivité de la combinaison totale des facteurs et comment les institutions évoluent. La structure incitative évolue sous l'action directe et indirecte des entrepreneurs.

1. Entrepreneur et identification des opportunités de gain

Tout d'abord, il est un fait important à rappeler. Les pays où la part des entrepreneurs dans la population active est grande sont aussi les pays qui enregistrent les taux de croissance les plus élevés. Pour comprendre cette observation, il faut abandonner l'idée que l'entrepreneur est un simple calculateur et adopter les modèles d'opportunités.

Dans ces modèles, l'entrepreneur est défini comme l'agent qui identifie et exploite les opportunités d'échanges mutuellement avantageux non encore exploités sur le marché. L'opportunité de gain une fois identifiée l'entrepreneur affecte tous les facteurs de production autour de sa vision des affaires et affecte ainsi les ressources rares. L'entrepreneur n'est pas en ce sens qu'un producteur. Il a une fonction qui lui est propre. En identifiant les opportunités de gains qui n'ont pas été perçues par les autres acteurs du marché il réduit les poches d'ignorance et enrichit le monde des possibles économiques. Soit parce qu'il prend un risque comme le soutient Franck Knight (1921), soit parce qu'il propose une innovation de produit ou de procédé comme le défend Joseph Schumpeter (1926), soit parce qu'il exploite un déséquilibre de prix comme chez Israël Kirzner (1973). Dans tous les cas, il est celui qui identifie dans le changement une opportunité de gain (Kirzner 1973). Si le changement est à

l'origine d'un gain c'est que les anciennes pratiques n'étaient pas optimales. Il était possible de faire mieux que la concurrence parce que les plans de production des entrepreneurs présents sur le marché n'exploitaient pas toutes les opportunités. Les entrepreneurs sont donc les agents qui identifient, d'une part, dans les imperfections du marché des opportunités de gain et qui se donnent, d'autre part, les moyens de les exploiter en proposant un plan de production qui n'existait pas avant leur entrée sur le marché. Si la part des entrepreneurs dans la population active n'est pas sans effet sur la dynamique de croissance de la production et l'évolution de la productivité totale des facteurs c'est parce que l'entrepreneur est celui qui identifie et exploite les opportunités présentes dans les imperfections du marché.

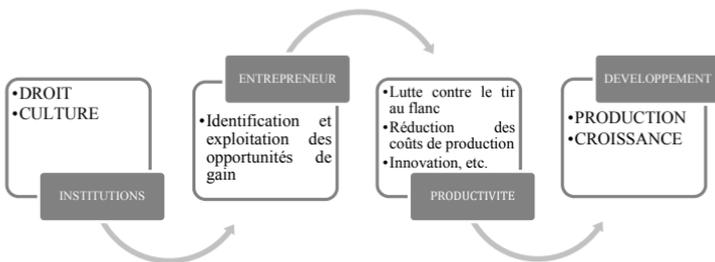
L'entrepreneur à rebours de la micro-économie standard

En différenciant l'entrepreneur d'un simple producteur et en insistant sur son travail d'identification des opportunités de profit on comprend ainsi pourquoi l'entrepreneur n'est pas un *homo oeconomicus*. Il n'est pas seulement celui qui juge de la probabilité d'avènement d'une situation connue. Il est celui qui imagine les mondes des possibles pour s'y insérer et en tirer un avantage. La théorie de l'entrepreneur est en ce sens une réelle alternative à la théorie des choix rationnels de la microéconomie standard parce qu'elle rappelle qu'agir, c'est s'insérer dans le monde pour le modifier à son avantage, et que cela suppose que l'homme imagine le monde des possibles, évalue leur vraisemblance et commande au bon moment (Facchini, 2007, p. 29-38). Ses choix ne sont pas en ce sens déterminés par la structure incitative. Ils sont, au contraire, à l'origine d'une évolution des mondes des possibles économiques et de la manière dont

les individus présents sur le marché évaluent les coûts et les avantages des différentes alternatives imaginées. L'innovateur prend le risque de la nouveauté. Il baisse ainsi les coûts des nouvelles pratiques parce qu'il montre à tous les autres qu'il est possible de faire mieux autrement. Il modifie alors toute la hiérarchie des coûts et des bénéfices de tous les autres individus en l'absence de tout changement dans la structure incitative au sens objectif. Rien n'a changé objectivement sauf la manière dont les individus évaluent les coûts et les gains associés à chaque alternative.

L'entrepreneur s'intercale ainsi entre les institutions et la productivité de la combinaison productive (Figure 2). Il est celui qui identifie et saisit les profits résiduels (*residual claimant*) issus d'une lutte efficace contre l'opportunisme des agents (comportement de tir au flanc (Demsetz, 1997), les profits d'innovation technique liés à la modification de la fonction de coût (organisation, rapport capital-travail, technique), les profits d'innovation de produit et les profits d'arbitrage provoqués par la découverte d'un déséquilibre de prix et dont la principale conséquence est de dégager un pouvoir d'achat pour les entrepreneurs et ainsi soutenir la croissance de la production par la demande.

Figure 2 *La place de l'entrepreneur dans la dynamique de la production*



L'entrepreneur est donc un acteur indispensable à la dynamique productive parce qu'il coordonne les projets de production aux projets de consommation dans le temps. Il est le cœur du processus inter-temporel de coordination des plans de production aux plans de consommation. Cette tâche, pourtant essentielle, est absente de tous les modèles de comptabilité parce qu'ils sont construits sur le concept d'équilibre qui cherche à tout prix à s'abstraire de la temporalité. L'échange dans la théorie de l'équilibre se fait dans l'instant. L'instant peut être le temps de la consommation. Il ne peut pas être celui de la production, car produire n'est jamais instantané. Il faut attendre que le cuisinier cuisine, que le blé pousse, que les innovations prennent formet, etc. L'entrepreneur n'est pas qu'un producteur. Il a un double rôle. Il coordonne l'offre à la demande, d'une part et les facteurs de production à l'intérieur de la firme, d'autre part. Il n'a ni les fonctions d'un salarié ni celle d'un capitaliste.

***La figure de l'entrepreneur est nécessaire
à une théorie réaliste de la production***

L'entrepreneur n'est pas l'homme qui détient les capitaux, mais celui qui les affecte. Le problème n'est pas en ce sens quantitatif, mais fondamentalement qualitatif. Il serait, en effet, faux de penser que plus de capital, plus d'investissement serait toujours une bonne chose pour la croissance économique. Au contraire, un capital investi au bon moment et dans une activité profitable est plus souhaitable. C'est la différence qu'il faut faire entre la théorie de la structure du capital, et le modèle de comptabilité. Le modèle de comptabilité n'a pas besoin de la figure de l'entrepreneur, car son raisonnement est purement quantitatif. Une théorie réaliste de la production a, au contraire, besoin de décrire la manière dont l'offre se coordonne à la demande dans le temps. Cela

explique pourquoi il faut distinguer le capital comme bien physique et le capital comme bien économique (Lewin, 1996, p. 117). Faire du capital un simple bien physique, c'est comme associer la monnaie à une pièce métallique. Cela donne la possibilité de l'agréger, d'en faire un stock, mais cela conduit à négliger le rôle de l'entrepreneur et à nier son hétérogénéité.

Le capital n'a de valeur économique que parce qu'il est inséré dans un plan de production pensé et mis en œuvre par un entrepreneur. Ce plan de production n'a d'intérêt que parce qu'il met des biens demandés sur le marché à des prix compétitifs. Si ce n'est pas le cas l'entrepreneur doit modifier son plan. La substituabilité des facteurs de production détermine ainsi la flexibilité de la structure de production dans la firme. L'entrepreneur prévoit qu'il peut se tromper et élabore un plan de production flexible ou adaptable. La structure du capital d'une firme consiste alors essentiellement à rendre les facteurs de production complémentaires pour qu'ils forment un projet de production cohérent et susceptible de saisir l'opportunité de profit perçue par l'entrepreneur. La structure du capital se résume, pour cette raison, à un problème de coordination inter-temporelle des plans de production des entrepreneurs (Kirzner, 1976²). Il n'y a donc pas d'hétérogénéité physique (Robinson, 1971³), mais une diversité d'intention.

-
- 2 Kirzner, I. 1976. « The Theory of Capital », in Dolan (Ed.), p.133-151. I. Kirzner rappelle que la notion de capital comme fonds a été développée par John Bates Clark (1899, réédition N.Y.: Kelley&Millman, inc. *The Distinction of Wealth*) et par F.H. Knight (1934, « Capital, Time and Interest Rate », *Economica*, 1^{er} août, p. 259) et a immédiatement été critiquée par Böhm-Bawerk et Hayek qui ont déclaré que le concept de capital de Clark était mystique et que la mesure d'un stock de capital en unité de valeur n'implique d'aucune manière qu'il a été mesuré dans des quantités abstraites de biens mesurables.
 - 3 Joan Robinson (1971) par sa critique de la fonction de production défend l'idée que le capital est un bien hétérogène. Elle s'accorde pour dire que « la quantité de capital n'est ni une liste des stocks de moyens de production parfaitement spécifiés, (...) ni une somme des valeurs incorporées dans les

Chaque bien de capital est affecté à un usage et sert un projet individuel (Kirzner, 1982, p. 273).

2. Entrepreneur et changement institutionnel

Malgré la richesse de ces premières conclusions, la théorie de l'entrepreneur n'a pas encore, loin de là, donné toutes ses conclusions sur l'effet de l'entrepreneuriat sur l'analyse du changement institutionnel.

L'entrepreneur, contrairement, à ce que laisse entendre le modèle de Baumol (1990) et plus généralement la théorie classique des institutions, a aussi un impact sur le changement institutionnel. L'entrepreneur ne fait pas que s'adapter à la structure incitative. Il la modifie directement ou indirectement. Il permet ainsi de traiter des aspects créatifs et actifs de l'action humaine (Yu, 2001, p. 218).

Les limites de la théorie standard du changement institutionnel

Dans le modèle classique de Baumol (1990) les institutions sont la structure incitative et impose aux homo oeconomicus des coûts et des bénéfices qui les conduisent à produire des richesses ou à se transformer en prédateur. Un tel modèle tend à nouveau à assimiler entrepreneur et producteur et à ignorer les situations où l'individu perçoit dans la modification de la structure incitatives, des coûts et des bénéfices des choix un gain. La micro standard néglige cette possibilité parce qu'elle serait obligée de faire l'hypothèse qu'au-dessus de la structure incitative il y a une autre

formes appropriées aux taux courant de profit » (Robinson, 1971, p. 42). Elle affirme donc que les conceptions matérialistes et fundistes ne sont pas justes. Elle n'avance cependant aucune alternative.

structure incitative capable d'expliquer pourquoi un individu estime qu'il est dans son intérêt de changer les institutions. La variation de la structure incitative, des institutions n'a pas ici de cause. Elle a un effet sur les comportements, mais elle n'est pas expliquée. Sa cause pourrait être une structure incitative plus haute. La culture déterminerait la structure incitative du droit, mais qu'elle serait la cause de cette structure incitative plus haute. Cela conduit à conclure que la décision humaine n'est pas seulement la conséquence d'un environnement particulier. Elle est sa propre cause. La théorie de l'entrepreneur est construite pour porter cette théorie de l'action où l'homme ne réagit pas seulement à son environnement, mais s'y insère pour le modifier à son avantage. L'entrepreneur devient ainsi la cause du changement institutionnel.

L'entrepreneur comme transformateur des institutions

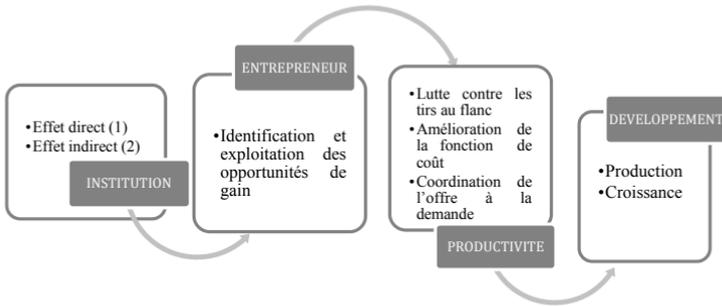
La théorie entrepreneuriale du changement institutionnel se veut par conséquent non mécaniste parce que fondée sur un principe d'auto-détermination d'une part, et sur des activités novatrices dont personne ne connaît *a priori* les conséquences sociales sur le moyen et le long terme, d'autre part. Ces activités novatrices ont deux types de conséquence sur le changement institutionnel : un effet non intentionnel et un effet intentionnel (Kalantaridis et Fletcher, 2012, p. 199-214).

Tout d'abord, le changement est induit à son insu par l'activité de recherche de profit de l'entrepreneur. Il est, ensuite, provoqué par un entrepreneur qui se donne pour objectif de changer le design institutionnel⁴, la structure incitative. Un

4 Voir l'article de Boettke Peter and Chris Coyne 2007. Context Matters : Institutions and Entrepreneurship Foundations and Trends in Entrepreneurship, 5, 3 : 135-209. Cet article propose une synthèse des différents aspects institutionnel, social et politique de l'activité entrepreneuriale.

modèle complet de croissance de la production doit, pour ces raisons, intégrer dans la Figure 2 un effet non intentionnel de l'entrepreneuriat marchand sur la dynamique institutionnelle et un effet direct et intentionnel de l'entrepreneur en institution sur l'évolution du droit (Figure 3).

Figure 3 Entrepreneur et changement institutionnel



Conclusion

La théorie de l'entrepreneur propose donc une théorie réaliste de la croissance et du développement qui repose sur un principe d'auto-détermination des décisions humaines ; le plus souvent étranger à l'épistémologie déterministe des théories classiques de la croissance. Cette position épistémologique donne la théorie de l'entrepreneur et plus particulièrement aux modèles d'opportunité toutes leurs originalités et tout leur intérêt dans la concurrence que se livrent les économistes pour proposer la théorie la plus pertinente de l'un des sujets clés de leur programme de recherche, les inégalités de développement entre les nations.

La principale explication de ces différentiels devient la posture que les hommes adoptent vis-à-vis de la création de richesse. Est-ce qu'ils mettent ou non leur intelligence, leur imagination et leur capacité à inventer des futurs au service de la production de richesse économique, ou est-ce

qu'ils affectent leurs talents dans des activités moins lucratives, moins matérialistes et plus empreintes de spiritualité. Le progrès économique dépend donc « de ce que les gens croient », de ce qu'ils croient sur ce qui est digne d'intérêt (McCloskey, 2016⁵). Il est la conséquence de la généralisation de l'idée que le bonheur passe par le bien être matériel. Et cette idée est partagée ou non par les hommes qui constituent une nation à un moment donné de l'histoire.

Bibliographie

- ACEMOGLU, D., GALLEGO, F. et ROBINSON, J. A. (2014), "Institutions, Human Capital and Development", *The Annual Review of Economics*, vol. 6, p. 875-912.
- DEMSEZ, H. (1997), *L'économie de la firme. Sept commentaires critiques*, Éditions Management et Société, coll. « Les essentiels de la gestion », Cormelles-le-Royal (version française de *The Economics of the Business Firm – Seven Critical Commentaries*, Cambridge University Press (1995)).
- FACCHINI, F. (2007), « L'entrepreneur comme un homme prudent », *La Revue des Sciences de Gestion*, 226-227, 4, p. 29-38.
- KALANTARIDIS, C. et FLETCHER, D. (2012), « Entrepreneurship and Institutional Change : a research agenda », *Entrepreneurship & Regional Development*, 24, 3-4 : 199-214.
- KIRZNER, I. (1982), « The theory of entrepreneurship in economic growth », chapitre XIV, in Kent C., Sexton

5 Pour une introduction à la pensée de Deirdre McCloskey on peut lire l'article de Deirdre McCloskey, « La liberté et la dignité expliquent le monde moderne », dans le livre dirigé par Tom G. Palmer et traduit par Emmanuel Martin, *The Morality of Capitalism, What Your Professors Won't Tell You*, Students For Liberty et Atlas Economic Research Foundation (*La moralité du capitalisme. Ce que vos professeurs ne vous diront pas*, The Foundation for Economic Education, Institute for Human Studies).

- D. and Vesper K. (ed.), *Encyclopedia of entrepreneurship*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- LEWIN, P. (1996), « Time, Change, and Complexity: Ludwig M. Lachmann's Contributions to the Theory of Capital », *Advances in Austrian Economics*, mars, p. 107-165.
- MCCLOSKEY, D. (2016), *Bourgeois Equality. How Ideas, Not Capital or Institutions, Enriched the World*, The University of Chicago Press, Chicago.
- ROBINSON, J. (1971), *Economic Heresis. Some old-Fashioned Questions in Economic Theory*, Basic Book, INC (trad. française : Grellet G. (1972) Calmann-Lévy, Hérésies Economiques, coll. « Perspectives critiques »).
- WILLIAMSON, O. (2000), « The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead », *Journal of Economic Literature*, 38, 3: 595-613.
- YU, T. F. (2001), « An Entrepreneurial Perspective of Institutional Change », *Constitutional Political Economy*, 12: 217-236.