



**Research Network on Innovation  
Réseau de Recherche sur l'Innovation**

**WORKING PAPERS**

**DOCUMENTS DE TRAVAIL**

**N°57 / 2018**

**POINTS SAILLANTS DES RELATIONS ENTRE L'ENTREPRENEUR ET LE  
BANQUIER DANS LA PENSÉE ÉCONOMIQUE : ENTRE CONVERGENCES DES  
INTÉRÊTS ET DIVERGENCES STRATÉGIQUES  
ESSAI D'ANALYSE À PARTIR DES ŒUVRES DE CANTILLON, SMITH, BENTHAM, SAY,  
SCHUMPETER ET CASSON**

**Sophie BOUTILLIER**

**POINTS SAILLANTS DES RELATIONS ENTRE L'ENTREPRENEUR ET LE  
BANQUIER DANS LA PENSEE ECONOMIQUE : ENTRE CONVERGENCES DES  
INTERETS ET DIVERGENCES STRATEGIQUES  
ESSAI D'ANALYSE A PARTIR DES ŒUVRES DE CANTILLON, SMITH, BENTHAM, SAY,  
SCHUMPETER ET CASSON**

**HIGHLIGHTS OF THE RELATIONS BETWEEN THE ENTREPRENEUR AND THE  
BANKER IN THE ECONOMIC THOUGHT: BETWEEN CONVERGENCES OF  
INTEREST AND STRATEGIC DIVERGENCES  
ESSAY OF ANALYSIS FROM THE WORK OF CANTILLON, BENTHAM, SAY, SCHUMPETER  
AND CASSON**

**Sophie BOUTILLIER<sup>1</sup>**

**Résumé :** Dans la pensée économique, l'entrepreneur est le moteur de l'innovation et du changement technique et économique. Depuis le 18<sup>e</sup> siècle, la question de l'innovation technologique a été largement traitée par les économistes en mettant l'accent sur le poids d'un contexte économique incertain. Pourtant la question du financement de l'innovation a été largement sous-estimée au profit d'une analyse cherchant à expliquer comment émerge et se diffuse l'innovation technologique. Cependant, la question du financement de l'innovation est importante et elle est fréquemment un obstacle pour le démarrage du projet de l'entrepreneur. L'entrepreneur doit trouver différents modes de financement par lui-même dans un contexte de forte incertitude. Il n'est donc pas un calculateur rationnel, ses décisions sont aussi le résultat de facteurs psychologiques et irrationnels. Il est doté d'une rationalité limitée (Simon, 1957). Innovateur, manager, financier... l'entrepreneur joue plusieurs rôles. Certains économistes l'appréhendent comme "l'homme à tout faire du capitalisme". Partant des analyses de Cantillon, Smith, Say, Schumpeter et Casson, nous présenterons comment ces économistes ont défini les fonctions de l'entrepreneur et du banquier et la nature de la relation pour le financement de l'innovation, entre une relation de confiance et la convergence d'intérêt.

**Abstract:** In the economic thought, the entrepreneur is the engine of the innovation and of the technical and economic change. Since the 18th century, the question of technological innovation has been mainly developed by many economists focusing on the weight of an uncertain economic context. Nevertheless the question of financing innovation has been generally underestimated in benefit to an analysis aimed at explaining how emerges and then is speeded technological innovation. However, the question of financing is important and it is frequently a major obstacle for entrepreneur to develop his project. The entrepreneur had to find different ways of financing by himself, in a context of high uncertainty. Thus, he is not a rational calculator, his decisions are also the result of psychological and irrational factors. He is endowed with a limited rationality. Yet, innovator, manager, financier ... the entrepreneur plays several roles. He is frequently apprehended by economists as the "Jack-of-all-trades" of capitalism. We will study from the works of Cantillon, Smith, Bentham, Schumpeter and Casson, the nature of the relation between the entrepreneur and the banker to finance innovation.

Mots-clés : entrepreneur, banquier, innovation, intérêt, confiance  
Key-words: entrepreneur, banker, innovation, interest, trust

© Réseau de Recherche sur l'Innovation, 2018

---

<sup>1</sup> Université du Littoral, CLERSE (UMR-CNRS, 8019), Réseau de Recherche sur l'Innovation  
Texte de la communication présentée dans le cadre du Forum du Réseau de Recherche sur l'innovation, Nîmes,  
4-5 juin 2018

**POINTS SAILLANTS DES RELATIONS ENTRE L'ENTREPRENEUR ET LE  
BANQUIER DANS LA PENSEE ECONOMIQUE : ENTRE CONVERGENCES DES  
INTERETS ET DIVERGENCES STRATEGIQUES  
ESSAI D'ANALYSE A PARTIR DES ŒUVRES DE CANTILLON, SMITH, BENTHAM, SAY,  
SCHUMPETER ET CASSON**

**HIGHLIGHTS OF THE RELATIONS BETWEEN THE ENTREPRENEUR AND THE  
BANKER IN THE ECONOMIC THOUGHT: BETWEEN CONVERGENCES OF  
INTEREST AND STRATEGIC DIVERGENCES  
ESSAY OF ANALYSIS FROM THE WORK OF CANTILLON, BENTHAM, SAY, SCHUMPETER  
AND CASSON**

**Sophie BOUTILLIER**

**TABLE**

<b>INTRODUCTION</b>	<b>4</b>
<b>1. LES FONCTIONS DE L'ENTREPRENEUR ET DU BANQUIER EN DEBAT</b>	<b>6</b>
1.1. Contexte historique et choix des économistes	6
1.2. Définitions et fonctions de l'entrepreneur et du banquier	8
1.3. La confiance au cœur des relations entre l'entrepreneur et le banquier dans un contexte d'incertitude	13
<b>2. OPPORTUNITES ET OBSTACLES A LA REALISATION DE LA SYMBIOSE ENTREPRENEUR-BANQUIER</b>	<b>17</b>
2.1. Convaincre le banquier dans un contexte d'information asymétrique, une relation de confiance réciproque ?	17
2.2. Entrepreneur-banquier : partager des intérêts communs ?	23
<b>CONCLUSION</b>	<b>28</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b>	<b>29</b>

## INTRODUCTION

Dans la pensée économique, l'entrepreneur est le moteur du changement technique et de la croissance économique. Depuis le 18<sup>e</sup> siècle, la question de l'innovation technologique a été largement traitée par les économistes (Boutillier, 2014 ; Boutillier, Uzunidis, 2016), en mettant l'accent sur le poids d'un contexte économique imprévisible. Pourtant la question du financement de l'innovation a été largement sous-estimée au profit d'une analyse cherchant à expliquer comment émerge et se diffuse l'innovation technologique (Audretsch, 1995, 2006). Cependant, la question du financement de l'innovation est importante et elle est fréquemment un obstacle pour le démarrage du projet de l'entrepreneur. L'entrepreneur doit trouver différents modes de financement par lui-même dans un contexte de forte incertitude (collecte de l'information économique, financière, juridique, institutionnelle, etc.) pour développer les opportunités qu'il a détectées. Il ne peut être un calculateur rationnel (Walras, 1874 ; Mises, 1949), ses décisions sont principalement le résultat de facteurs psychologiques et irrationnels (Menger, 1883 ; Shane, 2003). Il est doté d'une rationalité limitée (Simon, 1957). Cependant, innovateur, manager, financier, employeur,... l'entrepreneur joue plusieurs rôles dans l'entreprise qu'il est le seul à bien connaître et peut ainsi en tracer le projet de développement (Penrose, 1959). Il est indubitablement conduit à agir par intérêt, pour innover, pour s'enrichir selon Bentham pour qui l'entrepreneur prend des décisions sur la base d'un calcul entre peine et plaisir. Certains économistes appréhendent ainsi l'entrepreneur comme « l'homme à tout faire du capitalisme » (Lazear, 2005). Nous verrons que le banquier peut aussi être un entrepreneur (c'est aussi sous ces traits que le dépeint Smith ou Schumpeter par exemple) et que l'entrepreneur peut également être conduit à prêter des capitaux à d'autres entrepreneurs, en premier lieu à ceux qui débutent, soit des start-upers ...

Notre objectif dans le cadre de cette communication est faire le bilan le plus exhaustif possible des relations entre l'entrepreneur et le banquier, puisqu'elle constitue le moteur de la croissance économique. L'un symbolise d'un côté celui qui a une idée, mais qui n'a pas de ressources financières pour la réaliser, et de l'autre celui qui n'a pas d'idée, et qui recherche des opportunités pour faire fructifier le capital qu'il a déjà accumulé. Cette dichotomie cependant n'est pas toujours vérifiée dans la mesure où le banquier est lui aussi un entrepreneur, puisqu'il est amené à faire des choix en décidant de financer tel entrepreneur plutôt que tel autre dans un contexte économique incertain et qu'il participe au développement de nouvelles activités économiques, de nouvelles trajectoires techno-industrielles (Nelson, Winter, 1982 ; Freeman, Louça, 2002). Grâce à des décisions judicieuses, il innove et développe de nouveaux moyens financiers (Cantillon, 1755 ; Say, 1803). Nous avons choisi six économistes dont les travaux se sont déroulés entre la fin du 18<sup>e</sup> siècle et le début du 21<sup>e</sup> siècle, dans la logique du temps Braudelien (Braudel, 1985), soit du temps long qui suppose des transformations structurelles. En bref de la première à la troisième révolution industrielle. Cette période a été marquée par des changements structurels très importants sur les plans économique, social, politique, technologique et scientifique, indépendamment desquels la relation entre la fonction entrepreneuriale et la fonction bancaire s'est progressivement construite. Si le financement de l'innovation a évolué au cours des siècles, on peut noter cependant de grandes similitudes sur la longue période. A l'heure actuelle, le financement de l'innovation est devenu beaucoup plus socialisé, au sens où il implique un nombre plus important d'acteurs, du conseiller au financeur en passant par le phénomène plus récent du financement participatif. En effet, qu'il s'agisse des écrits remontant aux 18<sup>e</sup>-19<sup>e</sup> siècles ou au 21<sup>e</sup> siècle, de nombreux points communs peuvent être mis en avant qui structurent la relation entre l'entrepreneur et le banquier. Pour l'entrepreneur, il s'agit de convaincre le banquier de sa bonne foi, de la qualité de son projet et des garanties de remboursement qu'il peut apporter.

Pour le banquier, l'objectif est de collecter le maximum d'information sur l'entrepreneur : les connaissances tacites et codifiées, la nature et la qualité de son projet et la relation de confiance entre l'entrepreneur et le banquier, ces trois éléments étant étroitement interdépendants. Ces éléments d'information participent à la création d'une relation de confiance entre les protagonistes, pour ne pas dire de sympathie conformément au vocable smithien.

La question du financement est une question complexe, car l'identification des acteurs pose parfois problème. Les économistes anglais ont ainsi jusque la fin du 19<sup>e</sup> siècle confondu l'entrepreneur (celui qui a une idée et qui la réalise) et le capitaliste (celui qui n'a pas d'idée, mais qui attend que d'autres en aient pour faire fructifier leur capital), contrairement à leurs homologues français. Ce serait Stuart Mill, selon Schumpeter (1983) qui aurait introduit ce vocable dans l'économie politique britannique. Le capitaliste apparaît ainsi comme un bailleur de fonds qui attend une opportunité d'investissement pas trop risquée et rémunératrice. On peut supposer que cette idée résidait sur le fait que le montant des opérations industrielles à financer était relativement modeste. L'entrepreneur pouvait par lui-même financer la création de son entreprise, encore fallait-il qu'il soit issu d'une classe sociale relativement aisée. Mais, le banquier est aussi un personnage central qui est fréquemment évoqué par les Classiques lorsqu'ils posent la question du financement de l'entreprise. Quoiqu'il en soit la question du rapport avec le bailleur de fonds ou du banquier s'appuie sur un rapport de confiance entre les parties. Ce qui signifie aussi que la création d'entreprise était réservée à une élite de la population, celle qui était capable d'apporter l'investissement de départ et/ou qui était capable d'apporter les garanties morales nécessaires, via un riche réseau de relations sociales. Avec la première révolution industrielle, l'apparition du banquier dans le financement de la création d'entreprise a permis d'élargir l'offre d'entreprises, autorisant un plus grand nombre d'individus d'accéder aux capitaux nécessaires pour devenir entrepreneurs, augmentant ainsi l'offre d'entrepreneurs. Mais, cette opportunité n'était pas possible pour tous. Il était (comme aujourd'hui nécessaire) d'avoir accès aux bonnes personnes et d'avoir les bons réseaux et développer des relations de confiance mutuelle. Le dénominateur commun entre les fonctions de l'entrepreneur et du banquier est qu'elles sont l'une comme l'autre encadrées dans un environnement économique incertain dont l'objectif est la création d'entreprise d'une part et la rémunération du capital prêté d'autre part.

L'histoire économique semble aller en ce sens. L'historien de l'entreprise Drancourt (1998) distingue trois profils d'entrepreneur au moment de la première révolution industrielle (début 18<sup>e</sup> siècle) : 1/ les artisans spécialisés qui s'appuient sur un savoir-faire particulier et sur une main-d'œuvre très qualifiée. Ces entrepreneurs restent pour la plupart à la tête de petites entreprises et n'ont pas de gros besoins en matière de capital ; 2/ les inventeurs et les pionniers, ce que l'on pourrait appeler les « startups » du 18<sup>e</sup> siècle qui créaient des entreprises dans les secteurs des hautes technologies de l'époque (en premier lieu le textile qui se mécanise). Sur ce point, Drancourt note, en s'appuyant sur les travaux de Bairoch (cité par Drancourt, 1998, p.115) qu'il fallait un capital de départ équivalent à un salaire masculin moyen de quatre à cinq mois (un peu plus en France, de six à huit mois). Le coût d'installation était relativement faible, inférieur à celui de l'agriculture où il fallait en Angleterre un capital huit fois supérieur à celui de l'industrie pour créer un emploi en 1810. En vendant une exploitation agricole moyenne, on pouvait disposer des ressources nécessaires pour créer une entreprise industrielle. Ensuite, l'entrepreneur pouvait autofinancer le développement de son entreprise. 3/ Des nobles pouvaient aussi devenir entrepreneurs au risque de perdre leurs privilèges fiscaux et d'être mal vus de la Cour. Certains se lancèrent

ainsi dans des activités considérées comme « nobles », telles que la sidérurgie, les mines et le commerce d'esclaves. Différentes couches de la société étaient ainsi susceptibles de créer une entreprise et pour certains, même, de s'élever socialement. A l'heure actuelle, l'offre d'entrepreneurs est devenue plus large. Tout le monde a vocation à devenir entrepreneur. Mais, la question du financement de la création d'entreprise se pose avec d'autant plus d'acuité. A tel point que les réseaux officiels de financement que sont les banques sont fréquemment remplacés par des relations de proximité reposant notamment sur les rapports familiaux, comme le montrent clairement les analyses de Casson où la famille constitue fréquemment une alternative à la banque pour le financement d'une entreprise. Ceci bien que depuis la fin du 20<sup>e</sup> siècle les acteurs du financement entrepreneurial aient augmenté ; du capital-risque, en passant par le microcrédit et plus récemment le crowdfunding dans un contexte marqué par la libéralisation des marchés financiers.

Dans la première partie, nous définirons la fonction de l'entrepreneur et du banquier, lesquelles symbolisent d'une part l'acte d'entreprendre et de l'autre de financer, à partir des travaux de différents économistes qui représentent des périodes clés de l'histoire du capitalisme avant, pendant et après la première révolution industrielle. D'une manière générale l'entrepreneur est appréhendé comme l'agent économique qui contribue à la modernisation de l'économie en imaginant et en créant de nouvelles activités, le banquier participant à leur financement. Dans la seconde partie, nous étudierons comment la symbiose entre l'entrepreneur et le banquier peut se réaliser, comment la relation de confiance entre les deux protagonistes peut se construire dans un contexte d'asymétrie d'information, ou encore, plus simplement s'il peut exister une convergence d'intérêt entre l'entrepreneur et le banquier.

## **1. LES FONCTIONS DE L'ENTREPRENEUR ET DU BANQUIER EN DEBAT**

### **1.1. Contexte historique et choix des économistes**

Nous avons sélectionné six économistes qui entre la fin du 18<sup>e</sup> siècle au début du 21<sup>e</sup> siècle se sont interrogés sur la nature des relations entre l'entrepreneur et le banquier et expliquer comment il était possible de construire une relation de confiance entre les deux protagonistes. L'invention de la lettre de change au 12<sup>e</sup> siècle, puis sa généralisation au cours du Moyen Age et de la Renaissance permet à la fois de développer les échanges, mais également des moyens de crédit par le biais de l'escompte. Par la suite les moyens de paiement se sont considérablement diversifiés, facilitant le développement des affaires.

Les économistes retenus ont développé des analyses qui comportent de nombreux points communs tout en ayant une définition différente de l'entrepreneur et du banquier et de leur fonction économique respective. Mais ce qui les unie est qu'ils ont cherché les modalités d'une relation équilibrée et de confiance entre l'entrepreneur et le banquier ou encore expliquer si le banquier et l'entrepreneur font affaire parce qu'ils partagent des intérêts communs. L'entrepreneur et le banquier sont placés dans une situation d'asymétrie de l'information. Le banquier a besoin de connaître l'entrepreneur afin d'obtenir des garanties sur sa capacité à rembourser le prêt qu'il a obtenu. Le banquier doit avoir l'assurance de récupérer les fonds qu'il a prêtés. Quant à l'entrepreneur, il doit avoir la certitude de pouvoir trouver les fonds dont il a besoin pour financer son activité. Casson souligne ainsi clairement que l'entrepreneur a des dépenses à financer avant de commencer son activité (achat de matières premières, de machines, d'outils, embauche de salariés, etc.). Mais, tous deux n'ont qu'un objectif : réussir !

Tableau 1 : Relations entrepreneur/banquier, repères historiques et définitions de base

Période	Auteurs et œuvre majeure	Définition de l'entrepreneur	Définition du banquier
Préindustrielle	Richard Cantillon « Essai sur la nature du commerce en général » (1755)	L'entrepreneur fait partie des « Gens à gages incertains »	Processus automatique entre activité entrepreneuriale et modalités de financement Intérêt pour les nouveaux moyens de paiement pour faire circuler la richesse
Première révolution industrielle	Adam Smith « Théorie des sentiments moraux » (1759) « La richesse des nations » (1776)	Trois idéaux-types correspondant à trois profils d'entrepreneur : Fils de l'homme pauvre (prise de risque) Le faiseur de projets (prise de risque) L'homme prudent (absence de prise de risque)	Tout dépend du type d'entrepreneur, entre l'homme prudent et le faiseur de projets, la relation entre l'entrepreneur et le banquier sera très différente. Elle peut être dangereuse pour l'équilibre du marché du crédit, d'où l'importance d'une action régulatrice de l'Etat (loi sur l'usure)
	Jean-Baptiste Say « Traité d'économie industrielle » (1803)	L'entrepreneur est l'intermédiaire entre le savant et l'ouvrier Il est aussi un producteur d'utilité, source de la valeur pour Say	Position proche de celle de Cantillon, y compris pour le rôle positif de la lettre de change
	Jeremy Bentham « Introduction aux principes de la morale et de la législation » (1787) « Défense de l'usure » (1787)	Le faiseur de projets en tant que moteur du changement économique et brasseur d'affaires	Les lois sur l'usure ne sont pas nécessaires. Le marché du crédit s'autorégule entre l'entrepreneur et le banquier. Absence de crise sur le marché du crédit
Deuxième révolution industrielle	Joseph Schumpeter « Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture »	L'entrepreneur est l'agent économique qui réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production	Le banquier doit financer les nouvelles combinaisons de l'entrepreneur

	(1911) « Capitalisme, socialisme et démocratie » (1942)		
Troisième révolution industrielle	Marc Casson « L'entrepreneur » (1982)	L'entrepreneur est quelqu'un spécialisé en prenant des décisions réfléchies relatives à la coordination des ressources rares.	Importance du rôle des banques et des institutions d'une manière générale pour financer la fonction entrepreneuriale

## 1.2. Définitions et fonctions de l'entrepreneur et du banquier

D'une manière générale, la fonction de l'entrepreneur consiste à détecter les opportunités de profit, soit investir, produire et innover, en d'autres termes selon la formulation schumpétérienne : réaliser de nouvelles combinaisons de facteurs de production. La fonction du banquier réside dans la collecte de l'épargne (ce qui suppose une relation de confiance avec les détenteurs de capitaux) pour le financement de la fonction de l'entrepreneur. C'est aussi dans ce sens qu'il doit chercher à identifier les entrepreneurs qui ont eux-mêmes détecté des opportunités. L'un comme l'autre sont insérés dans un contexte économique incertain où l'information est opaque. L'entrepreneur, comme le banquier, doivent être des fins observateurs de la société dans laquelle ils sont insérés de manière à faire émerger des besoins et les satisfaire en créant une entreprise. Les économistes depuis Cantillon ont élaboré des théories très variées de l'entrepreneur, tour à tour, agent économique qui supporte le risque, innovateur, homme prudent, faiseur de projets ou entrepreneur en dernier recours. Les définitions de l'entrepreneur sont contingentes du contexte historique dans lequel elles ont émergé.

Depuis Cantillon (1755), nombre d'économistes ont donné différentes définitions de l'entrepreneur, non pour en faire une description fidèle, mais davantage pour expliquer quelle est leur fonction économique. L'œuvre de Cantillon s'inscrit pendant la première moitié du 18<sup>e</sup> siècle, alors que l'économie européenne est encore largement dominée par une agriculture peu productive, une activité manufacturière peu développée et organisée en corporations, organisant les relations de concurrence réduisant ainsi la prise de risque. Les entrepreneurs tels qu'ils sont décrits par Cantillon se manifestent tel le fer de lance du progrès économique, avec une volonté manifeste de sortir du carcan mercantiliste où l'Etat joue un rôle économique majeur. La création d'une manufacture est tributaire une réglementation rigoureuse. En ce sens, l'accent a été mis par exemple sur la prise de risque et la capacité de l'entrepreneur à trouver des solutions innovantes, mais qui ne sont pas forcément industrielles. Ainsi, à l'aube de la première révolution industrielle, Cantillon (1755) décrit l'entrepreneur comme un preneur de risques, en distinguant « les gens à gages certains » et à « gages incertains ». L'entrepreneur appartient à la seconde catégorie. Pour Cantillon, dans « Essai sur la nature du commerce en général » (1755) (Pelletier, 1990, p. 189), l'entrepreneur est synonyme d'homme d'affaires, peu importe le type d'activité qu'il réalise (commerce, industrie, agriculture ou autres) voire de faiseur de projets, mais l'expression apparaît quelques décennies plus tard. Il personnalise le nouvel ordre économique qui est en train de naître basé sur l'industrie et le commerce, par opposition à l'ordre ancien évoqué plus haut. Les activités de l'entrepreneur sont très variées, montrant ainsi l'ampleur de sa tâche et le rôle moteur quant à la remise en cause de l'ordre économique ancien. Cantillon glorifie le faiseur



de projets qui transforme l'économie, peu importe le secteur d'activité dans lequel il se trouve. Son jugement est tout à fait positif contrairement à celui de Smith qui voit dans le faiseur de projets un imprudent qui agit selon ses passions et prend des risques pour lui-même et l'ensemble de l'économie. Blaug (1986, p. 542) souligne en effet que Smith avait bien lu l'œuvre de Cantillon, sans reprendre sa théorie de l'entrepreneur.

Smith n'a pas élaboré de théorie de l'entrepreneur en tant que telle à l'image de celle que l'on trouve dans l'œuvre de Cantillon. Mais, il a défini dans ses deux ouvrages principaux, « Théorie des sentiments moraux » (1759) et « La richesse des nations » (1776), trois portraits d'agents économiques qui correspondent à trois types d'entrepreneur : le fils de l'homme pauvre, l'homme prudent et le faiseur de projets. Smith ne partage pas la conviction de Cantillon, il se méfie du faiseur de projets qui n'est guidé que par ses passions et qui peut être source d'une grave crise financière. Témoin des débuts du capitalisme industriel et marqué par l'individualisme et de la nouvelle modernité du siècle des Lumières, Smith observe un monde qui bouge et se transforme. Les crises économiques ne sont pas absentes, bien au contraire au cours du 18<sup>e</sup> siècle (Crouzet, 1966). L'idéal de Smith est l'homme prudent, qui par nature ne se laisse pas emporter par ses passions. Smith privilégie ainsi le petit entrepreneur, généralement un artisan (selon la définition ci-dessus de Drancourt) dont l'activité pérenne ne grandit pas, mais est pérenne, contre le faiseur de projets à l'activité prédatrice et incertaine. L'analyse sociologique de Smith tend à montrer que des possibilités d'ascension sociale existent, mais restent très difficiles pour celui qui ne possède ni capital ni connaissances techniques appropriées. Ce que dit en substance Casson deux siècles plus tard, considérant aussi que l'entrepreneur peut se tromper sur ses propres capacités et ainsi échouer. Ceci bien que Casson considère que l'entrepreneur se place au-dessus des autres. Schumpeter constate également que tout est beaucoup plus difficile pour l'entrepreneur sans fortune, qui aura forcément des difficultés pour se financer.

Les trois profils distingués par Smith présentent des caractéristiques particulières en leur assignant ainsi une fonction économique spécifique. Dans « La théorie des sentiments moraux », il décrit le fils de l'homme pauvre comme un ambitieux qui admire la situation des riches. Il prend des risques et souhaite réussir. Il a en ce sens une capacité de transformation de l'économie, même si Smith ne parle pas explicitement en ces termes. Pour s'enrichir il travaille beaucoup pour contrecarrer la concurrence, mais il ne néglige pas non plus son réseau de relations sociales. Dans « La théorie des sentiments moraux », l'homme pauvre est qualifié de frugal. Dans « La richesse des nations », Smith écrit que dès qu'il réussit à obtenir un petit fonds, le pauvre épargne au lieu de consommer. Pour combler son manque de connaissances, il travaille énormément. Le comportement du fils de l'homme pauvre ressemble à celui de l'homme prudent car il préfère le capital à la consommation. Mais ses motifs sont différents. Il ne cherche pas à trouver un équilibre entre la jouissance présente et la jouissance future, mais du sacrifice total des satisfactions présentes par rapport aux satisfactions futures auxquelles il pourra prétendre. Il passe sa vie à réinvestir continuellement ses profits afin de s'enrichir.

L'homme prudent est un homme sobre et mesuré selon les propos de Smith. Il possède une petite entreprise aux performances moyennes, mais qui a pour avantage d'être solide et pérenne. L'homme prudent smithien représente une figure de l'innovation très particulière (Leloup, 2002b). C'est un homme laborieux. Ses talents ne sont jamais très brillants et ses compétences sont acquises grâce à son expérience. Il emprunte modestement, seulement pour satisfaire ses besoins en liquidité. Il se singularise aussi par sa capacité à résister au désir

d'entreprendre des projets mirobolants. Il n'est pas prisonnier de ses passions, contrairement au faiseur de projets.

Observateur direct de la première révolution industrielle en Angleterre, Bentham expose une analyse dynamique de l'entrepreneur considérant que l'homme prudent de Smith refuse l'innovation et tourne le dos au progrès. Dans « Introduction aux principes de la morale et de la législation » (1787) et « Défense de l'usure » (1787), Bentham expose sa conception positive du faiseur de projets et le rôle central qu'il occupe dans l'économie. Contrairement à Smith qui condamne la prise de décisions en tant que conséquence de passions, selon Bentham, l'homme agit par passion, sans que cela ne l'empêche de prendre des décisions de façon calculée. S'il fait des erreurs, ce sont les circonstances, plutôt que les passions qui l'ont mené à cet acte. Le faiseur de projets a du génie et du talent. Ses innovations et les investissements qui en découlent sont le résultat de son attrait pour le risque (Leloup, 2002a). Le faiseur de projets, comme tout individu, calcule ses plaisirs et ses peines avant de prendre une décision, selon la méthodologie définie par Bentham de 14 plaisirs et 12 peines. Pour un entrepreneur, le plaisir est associé au profit qu'il pourra réaliser si son projet réussit. En revanche, la peine est associée à l'échec possible de ce projet. Entre un projet routinier et un projet innovant, l'entrepreneur est plutôt enclin de choisir le premier, sauf si l'on fait abstraction du plaisir qu'il va tirer de cette aventure. Aussi pour Bentham, un homme prudent est un individu qui renonce à certains plaisirs présents pour obtenir des plaisirs futurs plus importants ou pour éviter des peines futures. Or les plaisirs qu'un individu recherche et/ou les peines qu'il cherche à éviter déterminent ses passions. En ce sens, passions et calcul sont étroitement liés. Contrairement à Smith, Bentham a des mots très durs vis-à-vis de l'homme prudent que Smith au contraire glorifie. En tant qu'entrepreneur, l'homme prudent craint le risque aussi il hésite à investir et à introduire de nouvelles techniques qui pourraient être plus efficaces et plus profitables à tous. L'homme prudent peut aussi prêter des capitaux. Ainsi, comme prêteur de capitaux, l'homme prudent manifeste une forte réticence à accorder des crédits aux entrepreneurs qui souhaitent investir. Il ne participe pas de cette façon à la création d'une dynamique économique. Le faiseur de projets benthamien, selon Leloup (2002a) peut cependant avoir une conduite imprudente pour trois raisons distinctes en fonction généralement d'un déficit d'information de nature diverse : a) absence de connaissance du secteur d'activité dans lequel il exerce son activité ; b) aptitude intellectuelle insuffisante et c) incapacité à dominer ses passions. Le faiseur de projets est donc pour Bentham un homme prudent d'un type un peu particulier : car il consacre du temps et des efforts pour mener à bien son projet entrepreneurial, pour atteindre l'objectif qu'il s'est fixé : réussir. Il ne se laisse pas guider par ses passions, mais calcule, évalue les conséquences possibles de ses décisions. Il est dans ces conditions l'agent économique qui participe à l'enrichissement du pays. Il est doté d'un fort esprit d'entreprise et ses échecs ne le font pas renoncer.

L'œuvre de Say, qui s'inscrit au début du 19<sup>e</sup> siècle, soit alors que le capitalisme industriel a pris son envol particulièrement en Angleterre qu'il connaît bien, mais aussi en France, est assez proche de Cantillon sur ce point, mais aussi de Bentham. Say connaissait bien l'œuvre de Smith, qu'il contribua à diffuser en France, en lui reprochant précisément son manque d'intérêt pour l'entrepreneur. La fonction principale de l'entrepreneur est de combiner les facteurs de production et d'organiser la production. Il considère aussi que l'entrepreneur supporte le risque. Mais aussi que le banquier joue un rôle important dans l'économie, grâce à des innovations financières (ex. lettre de change), il participe au développement des échanges et de l'activité entrepreneuriale. L'entrepreneur et banquier ont ainsi des rôles. Ils sont complémentaires et leurs relations sont de nature systémique.

Say définit aussi l'entrepreneur comme un intermédiaire demandant les services producteurs nécessaires pour réaliser sa production, qu'il loue à différents marchés (Say, 1803). Le service, contrairement à une ressource qui est un stock, est un flux. En ce sens, l'entrepreneur est l'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance (il publie des ouvrages diffusant ainsi ses découvertes) et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie par son travail. Il distingue ainsi quatre types de marché que l'entrepreneur relie : le marché des services producteurs du savant, de l'entrepreneur et de l'ouvrier, et le marché des services des capitaux. Sur ce dernier marché, l'entrepreneur paie un prix pour obtenir les capitaux dont il a besoin, tandis que le banquier cherche à se prémunir du risque de perte de son capital en exigeant une prime d'assurance. Say distingue aussi le marché du service de la terre que nous n'aborderons pas ici (Steiner, 1997). Say définit ainsi le banquier comme l'individu dont la fonction est de recevoir ou payer pour le compte d'un tiers ou fournit une lettre de change, participant ainsi à faire circuler la richesse et à l'accroître (Say, 1803). En ce sens l'activité du banquier est étroitement liée à celle de l'entrepreneur, à l'image de Schumpeter.

Schumpeter dépeint aussi l'entrepreneur comme un faiseur de projets, même s'il n'emploie pas ce terme qui n'est plus usité au début du 20<sup>e</sup> siècle. Il est en effet à la fois l'observateur avisé du capitalisme entrepreneurial de la fin du 19<sup>e</sup> siècle et de la montée en puissance du capitalisme managérial pendant la première moitié du 20<sup>e</sup> siècle et étudie avec intérêt cette transition entre l'entrepreneur-individu (le capitalisme entrepreneurial) et l'entrepreneur-organisation (le capitalisme managérial), période marquée par l'émergence de grands noms tels que Rockefeller, Carnegie dans l'industrie ou Morgan dans la banque. Dans « Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture » (1911) et « Capitalisme, socialisme et démocratie » (1942), dix ans avant la publication de l'ouvrage de Knight (1921) sur la relation entre le risque et l'incertitude, Schumpeter apporte une conception complètement différente de la théorie de l'entrepreneur par rapport aux néoclassiques (notamment à Walras qui le réduit à un intermédiaire entre les marchés, mais contrairement à Say, sans capacité à innover). Pour Schumpeter, l'entrepreneur est la source de tous les changements dynamiques dans une économie et l'économie capitaliste ne peut être comprise selon Schumpeter en dehors des conditions qui donnent naissance à la fonction d'entrepreneur. L'entrepreneur a un rôle fonctionnel qui n'est pas forcément incarné par une seule personne physique et certainement pas dans un groupe de personnes bien défini. L'entrepreneur peut être le capitaliste ou même le manager d'une société, mais toutes ces fonctions différentes seront ou non combinées dans une ou plusieurs personnes selon la nature des marchés des capitaux et les formes de l'organisation industrielle. L'entrepreneur est l'agent économique qui réalise de « nouvelles combinaisons de facteurs de production » et est en ce sens porteur d'innovation. Schumpeter donne à l'entrepreneur le rôle de force motrice du capitalisme. Il est l'agent économique qui réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production : « Nous appelons « entreprise » l'exécution de nouvelles combinaisons et également ses réalisations dans des exploitations, etc. et « entrepreneurs », les agents économiques dont la fonction est d'exécuter de nouvelles combinaisons et qui en sont l'élément actif » (Schumpeter, 1911)<sup>2</sup>. Schumpeter ne cherche pas à personnifier la figure de l'entrepreneur. Il lui substitue l'idée d'une fonction de l'entrepreneur, qui est cette fonction transformatrice du capitalisme. Mais, l'entrepreneur est impuissant, sans le crédit. Schumpeter (1911) évoque en ce sens le « pouvoir de commandement du crédit ». Mais, un entrepreneur n'en est plus un à partir du moment où il s'installe dans une gestion routinière. En d'autres termes, pour Schumpeter, l'homme prudent de Smith n'est pas un entrepreneur.

---

<sup>2</sup> [http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter\\_joseph/theorie\\_evolution/theorie\\_evolution\\_1.pdf](http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/theorie_evolution/theorie_evolution_1.pdf)

A la fin du 20<sup>e</sup> siècle, alors que le capitalisme managérial est en proie à de profondes transformations, la société salariale qui l'a fait prospérer est dominante, dans les pays industrialisés où près de 90% de la population est salariée. Dans ce contexte, la création d'une entreprise est appréhendée par les responsables politiques comme un moyen de créer les emplois qui font désormais défaut et est au cœur de politiques publiques d'accompagnement à la création d'entreprise. Dans ces conditions, la figure de l'entrepreneur est totalement transformée car elle ne se réduit pas à l'entrepreneur schumpetérien, mais revêt des aspects plus diversifiés (Aldrich, 2011). C'est dans ce contexte nouveau que s'inscrit la réflexion de Casson (1991) qui se positionne dans un cadre critique vis-à-vis de la théorie marginaliste relative à la maximisation du profit et la théorie de la concurrence parfaite, dans la continuité de la théorie autrichienne et en ce sens partage les mêmes positions que les cinq autres économistes mobilisés dans le cadre de cette communication. Casson envisage, signe des temps en cette fin de 20<sup>e</sup> siècle, qu'un individu peut être amené à créer une entreprise pour créer son emploi. Mais créer une entreprise pour échapper au chômage, ne lui semble pas être une bonne décision. Il s'agit de créer son entreprise en dernier recours, soit en réponse à une décision négative. Cette situation participe cependant à l'augmentation de l'offre d'entrepreneurs. Ce qui contribue clairement à démocratiser la fonction entrepreneuriale, mais ce qui pose à la fois la question des compétences de l'entrepreneur en herbes et de son accès au crédit.

Casson définit l'entrepreneur en tant que coordinateur des ressources, qu'il définit comme une réallocation avantageuse des ressources. Il n'est pas nécessairement propriétaire des moyens de production. Cette notion de coordination s'oppose à celle d'affectation qui est statique. L'entrepreneur est ainsi appréhendé par Casson comme un agent du changement. L'entrepreneur de Casson est proche du faiseur de projets décrit par Bentham. Casson place l'entrepreneur au-dessus des autres individus, très certainement en raison du rôle qu'il lui attribue en tant que faiseur de projets. L'entrepreneur considère selon Casson que ses décisions sont meilleures que celles des autres, pourtant il ne les prend pas sous l'emprise de la passion, mais de façon calculée. Casson développe une théorie de l'entrepreneur qui fait le lien entre la théorie des coûts de transaction et la théorie des ressources. Il s'interroge principalement sur les modalités de prise de décision par l'entrepreneur, en fonction des informations dont il dispose. Casson souligne que l'entrepreneur est un individu dont le jugement est différent de celui des autres. Il intervient pour exploiter la supériorité de son jugement. Son rôle consiste ainsi à acheter des ressources qui, sans lui, auraient été mal utilisées. Mais, l'entrepreneur peut se heurter à des barrières à l'entrée, en premier lieu en matière de besoin de capital. Comment contourner cette difficulté ? Si l'entrepreneur n'a pu hériter d'une fortune, il devra avoir recours aux intermédiaires financiers (banques notamment). En dehors de cette possibilité, c'est la famille qui pourra y sursoir. C'est fréquemment le cas dans les pays en développement, mais pas exclusivement. En ce sens, Casson met l'accent sur les liens forts évoqués par Granovetter (1973), qu'il tend à privilégier contrairement au sociologue américain. Cependant, Casson est assez proche de Smith dans sa définition de l'entrepreneur en mettant l'accent indirectement sur la capacité de travail de l'entrepreneur. On ne trouve pas dans l'analyse de Casson une mise en perspective de l'entrepreneur et du banquier proprement dite, en soulignant le rôle central des institutions financières pour soutenir l'activité entrepreneuriale. En cette fin de 20<sup>e</sup> siècle, les institutions d'accompagnement et de financement de l'entrepreneuriat se sont considérablement développées à l'instar des politiques publiques qui ont été menées en ce sens par les Etats des pays industriels et en développement. Si entreprendre est incontestablement une activité risquée, il convient d'en réduire les conséquences négatives pour les individus, dans une

société qui reste dominée par le rapport salarial, et où les assurances sociales en atténuent les risques.

### **1.3. La confiance au cœur des relations entre l'entrepreneur et le banquier dans un contexte d'incertitude**

La confiance, ou la sympathie pour utiliser le vocable de Smith, est fréquemment au cœur des relations entrepreneur-banquier. Si pour Cantillon, la question de l'accès au financement ne se pose pas, pour Smith les trois idéaux-types de l'entrepreneur n'ont pas les mêmes chances pour accéder au crédit. Les relations de confiance entre l'entrepreneur et le banquier sont primordiales pour y parvenir.

Dans « La théorie des sentiments moraux », le fils de l'homme pauvre apparaît sous les traits d'un individu mu par des motifs différents de ceux de l'homme prudent. Alors que l'homme prudent néglige parfois l'opinion des autres, qu'il juge trop partielle, le fils de l'homme pauvre au contraire s'y réfère. Il cherche à développer son réseau de relations sociales et sympathise avec les riches. Il pense que c'est grâce à leur fortune qu'on leur manifeste de la sympathie, qu'ils sont admirés et qu'ils reçoivent des éloges. Par le jeu de la sympathie, il imagine alors qu'il serait lui aussi admiré s'il était riche. C'est pour cette raison qu'il désire s'enrichir et devenir entrepreneur. Mais, le chemin est difficile et le fils de l'homme pauvre doit faire des sacrifices. Ne possédant pas de ressources personnelles et connaissant la difficulté d'obtenir des fonds sur le marché du crédit à cause des lois de l'usure (le marché du crédit de l'époque était réglementé par les lois sur l'usure qui établissent un taux d'intérêt maximal assez bas. Le banquier ne prenait guère de risque. Aussi, il ne prêtait qu'à ceux, comme les hommes prudents, qui offraient de bonnes garanties), il privilégie l'épargne au détriment de la consommation.

Certains entrepreneurs peuvent cependant exercer également une fonction de prêteur, comme le fils de l'homme pauvre peut en effet être amené à prêter de l'argent à d'autres entrepreneurs. Il peut mettre des fonds à la disposition d'autres entrepreneurs, ou plus exactement, escompter des lettres de change d'entrepreneurs ayant des besoins urgents de liquidité, puisqu'il a pu accumuler un capital. Il peut aussi utiliser ces fonds pour lui-même. Dans ce cas, il devient un entrepreneur. Il est probable qu'il dirige le même type d'entreprise que l'homme prudent (entreprise d'artisanat ou une petite fabrique), qui demande un investissement en capital assez modéré. Mais, il peut aussi réaliser une activité de marchand ou de négociant qui demande relativement peu de capitaux, essentiellement du capital circulant, obtenu plus facilement que le capital fixe.

Dans « La richesse des nations », Smith explique que l'homme prudent possède un « fonds » qui peut être dépensé de deux façons (Leloup, 2002b, p. 77) qu'il s'agisse de dépenses de première nécessité ou secondaires, comme aller au théâtre. Smith critique ces dépenses, car elles ne participent à la création de richesse. L'individu peut aussi dépenser son fonds pour obtenir un supplément de revenu à une période ultérieure. Il acquiert un capital, qui est fixe (achat de machines) ou circulant (paiement des salaires). A l'inverse de la première catégorie, cette dépense satisfait des besoins de consommation futurs et rapporte un profit. L'homme prudent n'est pas un ambitieux qui cherche à s'enrichir, il se contente de ce qu'il a et de ce qu'il peut avoir. Ainsi pour Smith un homme qui vit selon son revenu est forcément satisfait de sa situation, qu'il cherche à améliorer progressivement par son travail (p. 481). L'homme prudent se contente de « modestes accumulations » (citée par Leloup, 2002b, p. 79). Plutôt que de chercher à acquérir plus, et préfère préserver ce qu'il possède déjà.

Contrairement à Smith, Bentham ne voit pas de menace dans l'activité du faiseur de projets qui pourrait fragiliser l'économie dans son ensemble et le marché du crédit en particulier. Concernant l'usure, Bentham est opposé à Smith, et pense qu'il doit y avoir une répartition équitable entre investissements à haut et à bas risque. Le marché du crédit doit être développé pour favoriser le développement du commerce et des échanges. Bentham s'oppose aux lois sur l'usure pour que les faiseurs de projets puissent obtenir un financement de la part de leur banquier.

Say est aussi beaucoup plus souple que Smith et proche de Bentham. Il explique comment la circulation des lettres de change permettent de faire circuler la richesse et participent au dynamisme de l'activité économique. Il ne pose pas la question de la relation de confiance entre les protagonistes : « tout le temps que ces traites ont été entre les mains d'un tiers, cette tierce personne a fait l'avance de leur valeur. Négociant des lettres de change de circulation est une manière d'emprunter, et une manière assez coûteuse ; car elle force à payer, outre l'escompte, c'est-à-dire, la perte que subit ce papier en raison de l'éloignement de son échéance, une autre perte résultant de la commission du banquier, du courtage et des autres frais de cette opération. De semblables lettres de change ne peuvent en aucune manière solder les dettes d'un pays envers un autre : les traites sont réciproques et se balancent mutuellement. Celles de Hambourg doivent égaler celles de Paris, puisqu'elles doivent servir à les payer ; les secondes détruisent les premières, et le résultat est nul » (Say, 1803, p. 189).

Cependant, Say ne semble pas poser la question du financement de la fonction entrepreneuriale avec beaucoup d'acuité, car tout entrepreneur (sinon il ne serait pas entrepreneur, mais un ouvrier) possède en propre une part de capital, à partir de laquelle il peut entreprendre et peut donc commencer. Il est aussi conscient du risque pris par l'entrepreneur qui en cas de faillite perd sa fortune personnelle. On ne peut envisager de créer une entreprise sans un minimum de capital : « un entrepreneur possède communément en propre le capital, ou tout au moins une portion du capital qui sert à ses avances. Aussi les économistes anglais confondent-ils presque toujours, sous le nom de *profit*, le revenu que l'entrepreneur obtient de son industrie, de son talent, et celui qu'il doit à son instrument, au capital ». (Say, 1803, p. 220).

Schumpeter pose aussi la question du rôle du banquier et de sa participation au financement des nouvelles combinaisons des facteurs de production, en d'autres termes de l'innovation, sans que cela suppose entre l'entrepreneur et le banquier une relation de confiance, mais une relation systémique. Il définit la fonction du banquier, comme il a défini celle de l'entrepreneur. Le banquier rend possible l'exécution des nouvelles combinaisons. Dans « Théorie de l'évolution économique » (Schumpeter, 1911, p. 105), Schumpeter note que le banquier n'est surtout pas un intermédiaire dont la marchandise serait la « puissance d'achat ». Le banquier est avant tout le producteur de cette marchandise. Il a une position intermédiaire entre ceux qui veulent exécuter de nouvelles combinaisons et les possesseurs de moyens de production. « Il est l'éphore de l'économie d'échange » : « Le banquier n'est donc pas surtout un *intermédiaire* dont la marchandise serait la « puissance d'achat » ; il est d'abord le *producteur* de cette marchandise. Mais comme aujourd'hui toutes les réserves et tous les fonds d'épargne affluent normalement chez lui, et que l'offre totale en puissance d'achat disponible soit présente, soit à créer est concentrée chez lui, il a pour ainsi dire remplacé et interdit le capitaliste privé, il est devenu lui-même le capitaliste. Il a une position intermédiaire entre ceux qui veulent exécuter de nouvelles combinaisons et les possesseurs de moyens de production. Il est dans sa substance même un phénomène de l'évolution, mais là seulement où aucune puissance de commandement ne dirige le processus social de

l'économie. Il rend possible l'exécution de nouvelles combinaisons, il établit pour ainsi dire au nom de l'économie nationale les pleins pouvoirs pour leur exécution. Il est l'éphore de l'économie d'échange » (Schumpeter, 1911)<sup>3</sup>.

Le banquier occupe donc un rôle central dans l'économie capitaliste. La disparition du capitalisme que Schumpeter pronostique n'a pas de lien avec une possible crise financière, résultant de prises de positions spéculatives dangereuses, car pour Schumpeter les phases d'expansion et de crise sont consécutives au capitalisme. La transformation du capitalisme trouve ses racines résolument dans la disparition de l'entrepreneur, remplacé par l'entreprise managériale, soit paradoxalement dans la réussite même du capitalisme.

Pour Casson (1991), le banquier est incarné par les institutions financières qui jouent le rôle de réducteur d'incertitudes. Il ne fait donc pas un portrait du banquier, comme Smith ou Bentham, mais s'en remet aux institutions, notamment dans les pays développés où elles sont solides et apportent les garanties dont les entrepreneurs peuvent avoir besoin. Mais, cela n'exclut pas, comme nous le verrons plus loin, l'existence de relations informelles entre les acteurs. C'est donc par le biais de la création d'institutions spécialisées dans le financement des activités entrepreneuriales que l'entrepreneur pourra avoir accès au financement dont il a besoin, sans risque que son idée ne soit appropriée par un tiers, le prêteur. L'institution bancaire agit ainsi comme un réducteur d'incertitude en faisant converger l'information relative au projet entrepreneurial vers l'institution de financement. Il n'en demeure pas moins que l'entrepreneur doit donner toutes les preuves de sa bonne foi pour convaincre le banquier, et en ce sens le rapport complexe décrit par Smith notamment reste toujours d'actualité.

Le tableau 2 constitue une synthèse quant à la nature entre le banquier et l'entrepreneur qui seront développées de façon plus analytique dans la partie suivante. Globalement, nous avons regroupé deux types de comportement d'une part une relation qui se compose sur la base d'une convergence d'intérêt, dont le média est le marché du crédit, d'autre part un type de relation qui va davantage reposer sur des relations de confiance interindividuelle entre l'entrepreneur et le banquier, y compris, comme c'est le cas avec Casson, si le rapport avec le banquier s'opère via une institution dédiée, la banque.

Tableau 2 : Relations entrepreneur/banquier, de la sympathie (relation de confiance) à la convergence d'intérêts

Noms	Incertitude Asymétrie d'information risque	Capital de démarrage et rôle de la banque	Travail et connaissances de l'entrepreneur	Réseaux de relations sociales de l'entrepreneur	Rapport de confiance ou convergence d'intérêt entre l'entrepreneur et le banquier
Cantillon	X	L'entrepreneur est doté d'un capital de démarrage	Le travail qu'il fournit est le fondement de sa prospérité.	Importance d'avoir un réseau de relations sociales	Convergence d'intérêts

<sup>3</sup> [http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter\\_joseph/theorie\\_evolution/theorie\\_evolution\\_1.pdf](http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/theorie_evolution/theorie_evolution_1.pdf)

Smith	X	Le fils de l'homme et l'homme prudent pauvre ont frugal. Ils épargnent pour investir. Mais, l'homme prudent peut être amené à emprunter sur le marché du crédit. Le faiseur de projet emprunte auprès du banquier	Le fils de l'homme pauvre travaille beaucoup. L'homme prudent est sobre et mesuré et travaille beaucoup. Le faiseur de projets se laisse guider par ses passions.	Le fils de l'homme pauvre cherche à imiter les riches et à développer des relations avec elles. L'homme prudent n'y accorde pas d'intérêts, contrairement au faiseur de projets qui y accorde un grand intérêt.	Sympathie et relation de confiance
Bentham	X	Le faiseur de projets emprunte auprès du banquier	L'entrepreneur prend ses décisions sur la base d'un calcul entre plaisirs et peines.	Importance d'avoir un réseau de relations sociales	Convergence d'intérêts par le biais du marché du crédit
Say	X	L'entrepreneur dispose généralement d'un capital de départ, mais insuffisant, ce qui le conduit à emprunter. Ce dernier crée ainsi des moyens de paiement	L'entrepreneur tire profit des connaissances d'autrui (le savant) pour créer de nouveaux produits.	Importance d'avoir un réseau de relations sociales	Convergence d'intérêts par le biais du marché du crédit
Schumpeter	X	La banque crée ex-nihilo un pouvoir d'achat nouveau pour financer les nouvelles combinaisons de l'entrepreneur	L'objectif de l'entrepreneur est de réaliser de nouvelles combinaisons de facteurs de production. Il a un comportement irrationnel au sens marginaliste du terme,	L'entrepreneur innovateur se situe généralement en marge de la société établie dont il remet en cause les codes par ses pratiques dans le milieu des affaires.	Convergence d'intérêts par le biais du marché du crédit



			mais cherche à relever des défis.		
Casson	X	Les banques sont un intermédiaire indispensable pour financer la fonction entrepreneuriale. Elle intervient en tant que réducteur d'incertitude.	Travailler pour épargner, lorsque l'entrepreneur n'a pas de fortune personnelle, et monter son projet	Réseaux de relations avec des institutions (banques) Réseaux de relations informelles, avec la famille par exemple. Rapport important entre réseau de relations sociales et collecte d'informations	Relation institutionnel le entre l'entrepreneur et la banque dans une relation de transparence

## 2. OPPORTUNITES ET OBSTACLES A LA REALISATION DE LA SYMBIOSE ENTREPRENEUR-BANQUIER

### 2.1. Convaincre le banquier dans un contexte d'information asymétrique, une relation de confiance réciproque ?

La question fondamentale que nous souhaitons mettre en avant que s'il est commun d'opposer l'entrepreneur et le banquier, ce sont pourtant tous les deux des entrepreneurs. Ils agissent en effet chacun dans un contexte économique incertain marqué par de fortes asymétries d'information (économique, commerciale, technologique, scientifique et juridique). L'entrepreneur est ainsi appelé à prendre des risques au prorata du capital qu'il a emprunté. L'innovation qui le caractérise est un moyen de contourner l'incertitude en créant, comme le souligne Casson (1981), un marché. Parmi les économistes dont nous rapportons les propos nous distinguerons d'une part ceux qui ne problématisent pas la relation entrepreneur-banquier, et qui considèrent qu'elle va de soi dans une économie dont le moteur repose sur le monde des affaires. C'est le cas notamment de Cantillon, de Say, de Bentham et de Schumpeter. Ce qui n'est pas le cas en revanche de Smith et de Casson, qui se montrent beaucoup plus prudents en la matière.

Smith critique fortement le comportement ambitieux des faiseurs de projets. S'ils ne possèdent pas de fonds propres, les faiseurs de projets ont un comportement opportuniste, et sont prêts à utiliser des moyens frauduleux pour obtenir des capitaux sur le marché du crédit. Cette conduite met en péril la stabilité du système financier, car les banquiers sont entraînés à faire faillite. Le faiseur de projets est la première victime de ses propres stratagèmes. L'aveuglement dont il est victime biaise ses capacités de jugement, si bien que ses projets sont conduits de façon malavisée. Le faiseur de projets court à la faillite soit immédiatement

(le projet n'est pas viable), soit dans un futur plus éloigné (le projet aurait pu réussir s'il avait été conduit avec prudence). Si la norme morale qu'est la prudence ne peut s'imposer ou si l'individu ne comprend pas de lui-même qu'il a intérêt à modérer ses passions, il convient d'instaurer une norme politique (maintien des normes de l'usure). Le faiseur de projets a pour objectif le taux de profit le plus élevé possible. Il investit dans des activités nouvelles qui sont les seules à offrir un taux de profit supérieur à la moyenne. Mais, il est aveuglé par la passion et n'a pas conscience du danger qu'il court car là où le taux de profit est le plus élevé, le risque d'échec est aussi le plus élevé. Mais, le faiseur de projets n'est pas le seul responsable, le banquier a également sa part de responsabilité. Il se comporte en quelque sorte comme un faiseur de projets, et agit par passion. C'est le financement de tels investissements qui est à l'origine de désordres financiers.

Le banquier selon Smith a deux missions (Leloup, 1999) : 1/ il effectue des opérations de monétisation de créance, en escomptant les lettres de change des entrepreneurs. ; 2/ la seconde mission du banquier est l'octroi de crédits par le biais des « comptes de caisse ». Dominé par une passion excessive, comme le faiseur de projets, le banquier veut selon Smith accroître très fortement son profit qui dépend tant de la quantité de lettres escomptées que du niveau du taux d'intérêt des prêts accordés. Si on le laisse faire, il escompte facilement les lettres de change ou accorde des prêts aux taux les plus élevés dans l'espoir d'obtenir de meilleurs profits. Mais, le banquier n'a pas exactement le même profil que le faiseur de projets. Il cherche à s'enrichir le plus possible, il prend facilement peur et ne possède pas l'audace qui caractérise le faiseur de projets. Il peut ainsi passer d'un excès à l'autre en termes d'offre de crédit.

Il y a donc sur le marché du crédit deux types de profils (Leloup, 1999), d'une part les hommes prudents qui refusent de prendre des risques excessifs, d'autre part ceux qui sont sous l'emprise de leurs passions et qui prennent des risques sans en être conscients. Ce sont les banquiers imprudents et les faiseurs de projets. En revanche, l'homme prudent fait des choix d'investissement judicieux. Il utilise à bon escient le capital productif du pays, d'où une croissance économique à un rythme lent, mais régulier. C'est l'inverse qui se produit avec le faiseur de projets. Il peut engager l'économie dans un processus instable. En cas de réussite, les effets macroéconomiques sont très positifs. Mais la réussite est exceptionnelle car le faiseur de projets est aveuglé par la passion qui l'anime. Il est probable que son action se traduira par le gaspillage de capital. Face à cette situation, le banquier a pour tâche de distinguer l'homme prudent et le faiseur de projet, de manière à distribuer efficacement le capital. En favorisant l'homme prudent, il réalise à la fois un objectif moral et un objectif économique.

Sur le marché du crédit, selon Smith, tous les intervenants n'ont donc pas le même comportement. L'homme prudent vient sur le marché du crédit uniquement pour emprunter son encaisse de transaction et pour ce faire escompte des lettres de change gageant des effets « réels ». Le faiseur de projets, contrairement à l'homme prudent, ne possède généralement pas de capital initial. Il intervient sur le marché du crédit comme demandeur de capitaux pour investir. Sous l'emprise d'une passion excessive, rien ne peut le tempérer, il n'est pas inquiet par le fait de devoir payer un taux d'intérêt élevé car il n'anticipe que la réussite future de son entreprise. Il ne pense pas qu'il peut échouer. Il est sûr de pouvoir rembourser facilement l'argent qu'il a emprunté grâce aux profits élevés qu'il va réaliser. Le banquier se laisse dominer par la passion acquisitive. Comme ses gains sont fonction des taux d'intérêt qu'il accorde, il aurait avantage à un assouplissement de la réglementation. Mais une telle situation serait négative pour l'homme prudent car si le taux d'intérêt est élevé, sa demande de crédit

sera nulle. Il ne pourra rester sur le marché du crédit. Smith redoute qu'une grande partie de la demande de crédit satisfaite soit celle des emprunteurs prêts à accepter des taux d'escompte élevé, c'est-à-dire les faiseurs de projets dont les investissements sont les plus risqués et qui peuvent échouer. Par ailleurs, si par le plus grand des hasards les investissements de certains faiseurs de projets réussissent, il est à craindre que leur nombre vienne à augmenter. Car un faiseur de projets bénéficiant d'un succès est un entrepreneur qui s'est enrichi de sorte qu'aux yeux des autres, il possède les moyens d'un bonheur accru. D'autres individus vont ainsi être incités à sympathiser avec lui, comme de manière générale avec les hommes riches. Ce qui contribue à la diffusion des passions du faiseur de projets. Aussi certains individus, après avoir sympathisé avec le faiseur de projets, ont les mêmes désirs et s'investissent eux aussi dans des affaires très risquées. Comme par ailleurs le banquier est enclin à escompter des lettres de change, on parvient à un nouvel équilibre où finalement le volume de crédit accordé au faiseur de projets serait encore plus élevé. D'où l'instabilité que redoute Smith. Smith formule une critique très virulente dans « La richesse des nations », contre les faiseurs de projets et les accusant d'avoir des « projets extravagants » et de poursuivre des « entreprises chimériques » entraînant de ce fait l'émission excessive de titres par les banques, provoquant l'augmentation des prix, laquelle est préjudiciable pour tous. Selon Walraevens (2014, p. 430) dans « La richesse des nations », Smith développe l'idée que les hommes ont tendance à surestimer leurs capacités et leurs chances de réussite et à sous-estimer leurs chances d'échec. Ils croient plus que de raisons en leurs capacités et en leur bonne fortune. Ce qui les conduit à des prises de risques excessives. Ces individus sont animés par un désir de richesse qui les conduit à prendre des risques inconsidérés. Mais, la volonté de s'enrichir n'est pas son unique objectif. S'il devient riche, il espère obtenir la sympathie, l'amour et l'admiration des autres. Le faiseur de projets ne ment à lui-même et vit dans l'illusion, perdue dans leurs « rêves dorés » et leurs « projets chimériques ».

Les projets risqués du faiseur de projets ne sont pas seulement dangereux pour lui-même, mais mettent aussi en danger toute la société. C'est tout particulièrement le cas sur le marché du crédit, du côté de la demande de capital, certains individus au caractère non vertueux, des marchands « imprudents » qui se lancent dans des investissements très risqués, « hasardeux » et « chimériques ». Le danger est d'autant plus grand que les emprunteurs ont en face d'eux des prêteurs qui ont un comportement tout aussi irresponsable. Les banquiers sont également victimes des mêmes passions violentes et immodérées que les faiseurs de projets. Cette proximité de caractère explique l'aisance avec laquelle les faiseurs de projets les persuadent de leur prêter du capital. Pour comprendre le raisonnement de Smith, selon Walraevens (2014), il faut revenir sur la spécificité de la relation de crédit. Il s'agit en effet d'une relation privée, non anonyme, et qui repose sur la confiance réciproque entre les deux acteurs. Smith dénonce à la fois le laxisme et l'imprudence des banquiers, insuffisamment proches de leurs clients (trop nombreux pour que le banquier assure un véritable suivi personnel) et aveuglés par leur désir de profit. Mais la cupidité ne constitue pas l'explication ultime de l'imprudence des banquiers (Walraevens, 2014, p. 433), la raison réside, comme pour les faiseurs de projets, du côté de la reconnaissance sociale. En outre, Smith insiste sur le fait que les hommes sont crédules, ils sont naturellement portés à croire leurs semblables. Les faiseurs de projets présentent aux banquiers des projets d'investissement dont ils surestiment à tort, mais sans le savoir, les probabilités de succès et/ou les gains. Ce ne sont que la « sagesse et l'expérience acquises qui nous enseignent l'incrédulité » (Smith, cité par Walraevens, 2014, p. 433). Seul un contrôle serré peut permettre aux prêteurs d'avoir confiance en leurs clients et ainsi juger raisonnablement de l'opportunité de financer les projets d'investissements des marchands. La confiance naît de la communication libre des passions et des opinions dans les échanges discursifs. La réussite de la relation de crédit est basée sur le suivi continu et

personnalisé des clients qui crée les conditions d'une relation de confiance. La relation privée de crédit, plus prudente, apparaît dès lors préférable pour Smith à la relation bancaire, trop impersonnelle ; le créancier privé « est plus judicieux dans le choix de ses débiteurs » parce qu'il « ne prête son argent qu'à quelques personnes qu'il connaît », des emprunteurs « sobres et frugaux » (idem). Au final, les banquiers, souvent incapables de comprendre leur intérêt réel, risquent de financer des entreprises excessivement risquées parce qu'ils auront imprudemment accordé leur confiance à des marchands qui se surestiment et les tromper comme ils se trompent eux-mêmes. Mais lorsque la « sécurité de la société entière est mise en danger », le gouvernement se doit d'intervenir en restreignant la liberté naturelle de chacun. Dans ce cadre précis, il imposera un taux d'usure légèrement supérieur au taux d'intérêt courant du marché afin de diminuer le risque et l'imprudence des investissements financés. Il s'agit de faire prédominer les comportements raisonnables et prudents, ceux qui sont plus favorables à l'enrichissement des individus et à la nation. Ce n'est pas une défaillance du marché, Smith considère que la tâche principale des gouvernements dans « La richesse des nations » et « La théorie des sentiments moraux » est de pallier le caractère insuffisamment vertueux des citoyens. Sur le marché du crédit (contrairement au cas général), les agents économiques vertueux et économiquement bénéfiques pour la société à long terme, les marchands sobres et prudents, sont particulièrement évincés du marché. Lorsque la norme morale ne peut s'imposer d'elle-même, la norme publique soit s'y substituer. Les lois d'usure chez Smith sont des contraintes d'ordre moral. Par son intervention, le gouvernement crée des conditions plus propices au comportement éthique des emprunteurs et des prêteurs, condition sine qua non de l'enrichissement national (Walraevens, 2014, p. 434). La concurrence pour Smith encourage les comportements vertueux de frugalité, de prudence, d'équité, d'industrie et de probité. Dans le marché du crédit, l'absence de réglementation sur le prix, le taux d'intérêt, risque d'entraîner une éviction des agents économiques vertueux, les emprunteurs prudents, au profit des faiseurs de projets imprudents, menaçant l'expansion économique. L'intervention nécessaire de l'Etat, en fixant un taux d'intérêt maximal, est nécessaire pour rétablir la discipline morale des individus et favoriser l'enrichissement de la société par une allocation plus juste et efficace du capital.

Le bilan est sans appel selon Smith. Les banquiers et les faiseurs de projets sont responsables de l'instabilité économique, notamment sur le marché du crédit. Si les banquiers faisaient preuve de prudence, ces problèmes seraient au moins en partie résolus. Le caractère prudent se satisfait d'un enrichissement modéré (y compris pour le banquier). La norme de la tempérance ne parvient pas à s'imposer d'elle-même, il faut des lois pour l'imposer. Le banquier reçoit des demandes de crédit aussi bien des entrepreneurs prudents que des faiseurs de projets. Mais, les mesures visant à rationner le crédit n'ont aucun impact sur les faiseurs de projets qui font preuve de ruse pour parvenir à leurs fins. Smith a conscience que les lois sur l'usure ne sont pas suffisantes pour que s'opère une affectation efficace du capital productif et éviter les crises financières. Il reste toujours des individus qui font un mauvais usage de la « liberté naturelle ». Mais les passions de banquier semblent davantage inquiéter Smith que celles du faiseur de projets, car il n'envisage aucune mesure pour réprimer directement les passions des faiseurs de projets, ce qui n'est pas le cas des banquiers.

Casson marque au début des années 1980, le renouvellement de la théorie économique de l'entrepreneur avec la publication de « L'entrepreneur » (1981). Période pendant laquelle la société salariale sur laquelle avait reposé la croissance de l'après-guerre, entre en crise. Face au déclin de l'emploi salarié, la création d'entreprise est redevenue une nouvelle alternative pour s'insérer professionnellement et socialement. L'objectif de Casson est de construire une théorie qui comble les lacunes de la théorie néoclassique où la fonction de l'entrepreneur se

réduit à la maximisation du profit, et où les barrières à l'entrée sur un marché sont inexistantes. Pour Casson, en revanche, les barrières à l'entrée sont bien réelles et limitent fondamentalement l'augmentation de l'offre d'entrepreneurs. Mais, elles ne sont pas seulement constituées par des éléments extérieurs à l'entrepreneur, mais peuvent être aussi construites par ses soins pour se protéger des concurrents effectifs ou potentiels : « Les barrières à l'entrée sont parfois considérées comme des caractéristiques exogènes au secteur, mais il est préférable de les considérer comme déterminées de façon endogène par l'entrepreneur. L'entrepreneur possède un monopole temporaire de l'information sur une possibilité de coordination et, tant que se maintient son monopole, il peut investir dans l'érection de barrières qui lui permettront de consolider sa position monopolistique sur une longue période » (Casson, 1981, p.136).

Parmi les barrières exogènes à l'entrée identifiées par Casson, l'accès au capital est problématique. Le candidat à la création d'entreprise doit emprunter les capitaux qui lui manquent pour créer son entreprise. Ainsi, grâce à la séparation entre les fonctions d'entrepreneur et de capitaliste (Pelletier, 1990, p. 191), il existe la possibilité d'une offre plus importante d'entrepreneurs, car les coûts d'entrée sur le marché sont abaissés des exigences antérieures du capital, on voit aussi augmenter l'efficacité des capitaux auparavant oisifs des banquiers. Tout se passe comme si, le capital sans imagination rencontrait l'entrepreneur sans ressources. Mais, les agents économiques sont insérés dans un contexte de forte incertitude marqué par des asymétries d'information importantes. Le marché de référence de Casson n'est pas celui de la concurrence parfaite où l'information est transparente, quel que soit le type d'information (information commerciale, sur les sources de financement possibles, institutionnelles, etc.). Casson explique que s'il existait un marché parfait des capitaux, les entrepreneurs ne seraient pas confrontés à des problèmes de financement car l'entrepreneur doit effectuer des dépenses importantes avant de débiter son activité : « Le premier obstacle est celui du besoin de capital, besoin partagé par presque tous les travailleurs indépendants. L'entrepreneur peut avoir besoin de constituer un stock avant de pouvoir commencer. Afin de commencer, il doit faire la publicité de l'endroit où il se trouve et communiquer les spécialisations du produit aux parties intéressées. Toutes ces activités impliquent un coût qu'il faut financer et qui survient avant qu'ait eu lieu le moindre échange » (p. 277). En revanche, si l'entrepreneur a hérité d'une fortune, il ne sera pas confronté à cette contrainte. Ce qui n'est pas fréquemment le cas, l'entrepreneur doit donc emprunter les capitaux dont il a besoin. Ce qui est possible dans les pays développés où nombre d'institutions ont été créées à cet effet : « dans les pays développés, les intermédiaires financiers (banques d'affaires et dans une certaine mesure les banques de compensation) se sont développées pour résoudre ce problème. La banque s'interdit d'entrer en concurrence avec le client et garantit le caractère confidentiel accordé aux informations apportées par les emprunteurs pour appuyer leur dossier » (p. 277).

Mais, si l'entrepreneur prend un risque en empruntant du capital, il a en face de lui un prêteur qui en prend également. Comme l'avait déjà souligné Smith, il existe une situation d'asymétrie d'information entre l'entrepreneur et le prêteur. Pour réduire le risque celui-ci doit être correctement informé sur les qualités de l'entrepreneur et sur la nature de son projet. Il doit donner ces informations au prêteur, et ce faisant il communique des informations au prêteur, lequel pourrait les exploiter pour monter sa propre affaire. Il est donc important qu'il existe une relation de confiance entre l'entrepreneur et le prêteur. Cette relation de confiance est possible grâce à la création d'une institution qui concentre l'information et réduit l'incertitude : « l'obstacle peut être surmonté s'il existe une institution de création de marché qui a une réputation d'intégrité et de discrétion. L'institution sollicite les demandes de prêt

qu'elle considère avec confiance s'appuyant sur l'information fournie par celui qui a fait la proposition (l'entrepreneur) » (Casson, 1981, p.194).

Comment le prêteur peut-il réduire le risque en accordant un prêt ? Casson considère que le prêteur doit s'informer sur l'entrepreneur. Il doit chercher à identifier les points faibles et les points forts de l'entrepreneur : il doit évaluer le niveau des compétences et de connaissances de l'entrepreneur ; mais également l'aptitude de l'entrepreneur à réfléchir, à communiquer, mais aussi à évaluer les informations qu'il peut recevoir. A cela s'ajoutent l'imagination et la prévoyance. L'entrepreneur doit également fournir des informations sur son projet et sur le secteur d'activité qu'il va développer. Mais, le prêteur « n'a pas automatiquement droit à une information de ce genre » (p. 195). Mais, Casson explique en substance que le prêteur doit en quelque sorte devenir partie intégrante de l'entreprise : « (...) la participation du prêteur au projet doit être assimilée à celle de l'un de ses directeurs, l'entrepreneur assumant le rôle de délégataire. Naturellement le dispositif doit assurer une rémunération à l'entrepreneur si son jugement s'avère correct. (...) » (Casson, 1981, p. 195). Le prêteur peut aussi réduire le risque de l'opération en « achetant lui-même les actifs et en les louant à long terme à l'entrepreneur ou en acquérant un titre de premier rang telle sorte qu'en cas d'échec du produit il puisse au moins en conserver la propriété. Si les actifs peuvent être hypothéqués auprès du prêteur, alors ses pertes potentielles se réduisent à l'écart entre le montant du prêt et l'évaluation modérée ou pessimiste des actifs » (p. 196).

Un problème majeur réside dans le fait que tous les entrepreneurs ne sont pas conscients de leurs défauts et qualités. Casson ne parle pas comme Smith en termes de passion, mais l'idée est assez proche. Il considère que certains entrepreneurs ne sont pas compétents, et de surcroît ils n'en ont pas conscience et échouent. Ils sont concurrencés par les entrepreneurs compétents. La seule possibilité qui leur reste « (...) consiste à agir comme suivistes potentiels. Occasionnellement, ils peuvent agir comme imitateurs dans des domaines où la préemption des découvertes n'est pas possible ». (Casson, 1981, p. 111).

Mais si le système financier s'est complexifié pour répondre à la demande des entrepreneurs et permettre d'accroître l'offre d'entrepreneurs, des barrières à l'entrée demeurent. Aussi, les candidats les moins bien dotés en capital ont recours à d'autres moyens pour financer leur projet. La famille est en effet selon Casson un substitut efficace de la banque. Elle se développe sur plusieurs générations. Elle repose sur la formation d'un capital de confiance, ou comme aurait pu le dire Smith sur la sympathie entre les agents économiques. La plus ancienne génération peut ainsi financer la plus jeune. Les prêteurs engageront leurs capitaux avec confiance en raison de la bonne image de la famille. Les réseaux de financement familiaux se substituent aux aides publiques, qui sont parfois inconnues des candidats à la création d'entreprise qui ne maîtrisent pas toute l'information nécessaire à un choix optimal, dans un contexte d'incertitude. Si la famille fait défaut, l'autre solution consiste pour 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 » (Casson, 1991, p. 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. L'entrepreneur ainsi décrit par Casson se rapproche étroitement du fils de l'homme pauvre de Smith, qui dépourvu de ressources en capital et en connaissance, n'a que le choix de travailler pour atteindre son objectif.

Comme nous l'avons écrit plus haut, l'accès au capital constitue pour Casson la principale barrière à l'entrée pour devenir entrepreneur. Dans « L'entrepreneur », Casson consacre un petit nombre de pages à la question du « financement de l'entrepreneur » (de la page 193 à la page 194). Casson explique en substance que s'il existait un marché des capitaux parfait, la contrainte de richesse disparaîtrait. L'entrepreneur pourrait en effet, comme le suggère Bentham, emprunter selon ses besoins (page 193). Ce qui n'est pas possible car nous ne sommes pas dans un marché de concurrence parfaite. La question de l'asymétrie de l'information est centrale. Casson s'interroge sur la qualité de la relation entre le prêteur et l'entrepreneur. Le premier a tendance à amplifier l'importance du risque auquel il peut être soumis. Quant à l'entrepreneur, il doit pour convaincre le prêteur lui communiquer un ensemble d'informations que le prêteur peut exploiter pour lui-même, et se passer de l'entrepreneur et exploiter lui-même les informations que l'entrepreneur lui a communiquées. Casson identifie ici un obstacle au financement de l'activité entrepreneuriale qui peut être levé, comme nous l'avons suggéré plus haut, par la création d'une institution, soit une banque, dont c'est précisément le rôle de réaliser ce type d'opération. Elle ne cherchera pas par conséquent à duper l'entrepreneur. Mais, il n'en demeure pas moins que l'entrepreneur doit être crédible et doit faire preuve vis-à-vis de la banque d'une « réputation d'exactitude », alors que la banque doit faire preuve d'une « réputation d'intégrité ». Casson insiste tout particulièrement sur les qualités dont doit faire preuve l'entrepreneur. Il met l'accent sur son aptitude à réfléchir, à communiquer, et à vérifier les informations dont il a besoin (page 195). Pour accéder au financement dont il a besoin, l'entrepreneur doit faire preuve d'une intégrité parfaite, communiquer à l'institution bancaire, les informations qui prouvent sa bonne foi et la viabilité de son projet, mais sans le risque de voir celle-ci exploiter pour son propre compte les informations que l'entrepreneur lui aura communiquées.

## **2.2. Entrepreneur-banquier : partager des intérêts communs ?**

Cantillon, Bentham, Say et Schumpeter ne problématisent pas la question du rapport entrepreneur-banquier, considérant que c'est essentiellement une question d'intérêt commun entre les parties et privilégient en ce sens l'existence d'une relation systémique. Le marché du crédit a une fonction bien définie, c'est à l'entrepreneur d'en tirer profit, le banquier en tirera toujours le financement qui l'en attend.

Cantillon ne problématisé pas la relation entre l'entrepreneur et le banquier, soit la question du financement de la création d'entreprise. Le processus semble s'opérer de lui-même, grâce au marché. Ce qui est assez singulier dans une économie qui était encore largement dominée par le mercantilisme, soit un fort interventionnisme économique. Cantillon considère qu'une relation étroite unit l'entrepreneur et le banquier. Le banquier, comme l'entrepreneur, est appelé à innover, en créant par exemple de nouveaux moyens de paiement. Il fait notamment référence à l'usage de la lettre de change qui sécurise les paiements. Le banquier et l'entrepreneur participent ainsi à faire circuler la richesse (flux de marchandises et flux financiers). Le fait de développer le jeu d'écriture permet de multiplier la quantité de monnaie en circulation dans l'économie (soit l'offre de monnaie), et par conséquent l'offre de crédit aux entrepreneurs. Le banquier joue un rôle clé dans l'économie car il collecte l'épargne des particuliers et des entrepreneurs, à partir desquelles il peut accorder des prêts à d'autres particuliers ou entrepreneurs. Mais, si l'on prête de l'argent, il faut aussi avoir la certitude de pouvoir être remboursé. Il est par conséquent préférable de prêter de l'argent à de riches... chaland. Ce qui participe, comme le banquier schumpétérien plus tard, à produire de fortes inégalités entre les entrepreneurs : « Il est aisé de comprendre par ces inductions, que les sommes d'argent qu'un orfèvre ou banquier peut prêter à intérêt, ou détourner de sa caisse,

sont naturellement proportionnées à la pratique et conduite de ses chalands : que pendant qu'il s'est vu des banquiers qui faisaient face avec une caisse de la dixième partie, d'autres ne peuvent guère moins garder que la moitié ou les deux tiers, encore que leur crédit soit aussi estimé que celui du premier. Les uns se fient à un banquier, les autres à un autre, le plus heureux est le banquier qui a pour chalands des seigneurs riches qui cherchent toujours des emplois solides pour leur argent sans vouloir, en attendant, le mettre à intérêt » (Cantillon, p. 89-90).

Smith est partisan d'une réglementation du marché du crédit. Si le marché de l'usure était libéré, le banquier financerait en priorité le faiseur de projet, rapportant un taux de profit très élevé. Les opérations de prêt pour les investissements risqués se reprendraient. De sorte que pour être riches et admirés, les entrepreneurs investiraient dans de grands projets. Dans un tel contexte, l'homme prudent serait évincé.

En revanche, le marché du crédit que Bentham appréhende est différent de celui de Smith. Il s'agit pour Bentham d'un marché beaucoup plus rudimentaire où on ne distingue pas vraiment le prêteur de capitaux du banquier. L'interaction entre le banquier et ses emprunteurs est différente, mais elles sont aussi marquées des asymétries d'information auxquelles Bentham essaie de remédier sans remettre en question les mécanismes du marché. Bentham envisage un marché du crédit sans réglementation. Ses explications sur le marché du crédit sont moins développées que celles de Smith. Il met en scène un prêteur qui incarne un homme prudent qui est confronté à trois types d'emprunteurs : les emprunteurs prudents, qui refusent de prendre des risques ; les faiseurs de projets aux investissements « chimériques » et les faiseurs de projets à l' « esprit industriel ».

Bentham est favorable à l'abolition des lois sur l'usure pour que les faiseurs de projets à l' « esprit industriel » puissent obtenir les capitaux pour financer leurs investissements. Mais, contrairement à Smith, le taux d'intérêt incorpore une prime de risque en fonction des projets, ce qui permet la coexistence d'investissements hautement risqués et d'autres moins risqués pour lesquels les entrepreneurs ne paient qu'un taux d'intérêt très modique. Pour Bentham, le prêteur est un homme prudent qui est retissant à prendre des risques. Contrairement au banquier smithien, le prêteur benthamien a conscience d'être confronté à une multiplicité d'emprunteurs qui ne lui révèlent pas toujours leur vrai caractère. L'emprunteur ne connaît pas son débiteur, ni les qualités et les défauts de son projet. De plus, le banquier possède peu d'informations sur la finalité d'un projet d'investissement entrepris dans une branche industrielle qui n'a pas encore fait ses preuves, alors qu'il est convaincu (à tort selon Bentham) du sérieux de certaines entreprises traditionnelles conduites par des entrepreneurs prudents. De plus, le jugement du banquier sur le faiseur de projets est biaisé par une image négative transmise par l'opinion publique qui est généralement hostile aux inventions.

Tous ces éléments ont une influence négative sur le prêteur. Aussi, la valeur de plaisir suscité par un prêt au faiseur de projets risque d'être plus faible que celle du plaisir associé à l'absence de prêt ou à un prêt comportant un risque moindre, qu'il y ait ou non de lois sur l'usure. Tout se passe comme si le prêteur s'imposait à lui-même une sorte de taux d'intérêt maximal, au-delà duquel il estime qu'il n'est pas profitable de prêter. Pour Bentham, l'abolition ou le maintien des lois sur l'usure ne change rien, car sur un marché libre, le prêteur s'interdira de lui-même ce qu'une réglementation lui interdisait. Bentham propose des mesures pour faire face à cette situation en cherchant à réduire l'asymétrie de l'information entre le prêteur et l'emprunteur. Il s'agit pour le prêteur d'obtenir des informations précises sur la nature de l'investissement qu'il finance. L'emprunteur doit également fournir des



informations au prêteur pendant la réalisation du projet. Mais, comment choisir les acteurs qui pourront surveiller le travail de l'entrepreneur ? Bentham est très soupçonneux vis-à-vis des institutions publiques qu'il soupçonne de corruption, car personne n'en surveille l'action. Alors que pour Smith, les problèmes liés à l'asymétrie d'information sont secondaires au profit des passions violentes (notamment des banquiers) et que les lois sur l'usure visent essentiellement à contrôler ces passions, pour Bentham, les symétries d'information entre prêteur et emprunteur viennent accentuer les erreurs de calcul de certains acteurs économiques (les hommes prudents) et handicapent véritablement l'accès des faiseurs de projets au marché du crédit. Aussi, les dispositions qu'il envisage visent à résoudre ce problème.

Comme nous l'avons écrit plus haut, Say (1803) met l'accent sur le rôle que joue le banquier pour faciliter la circulation de la monnaie : « Il y a, à la vérité, des traites que les banquiers appellent *papier de circulation*, dont le montant ne représente aucune valeur réelle. Un négociant de Paris s'entend avec un négociant de Hambourg, et fournit sur lui des lettres de change, que ce dernier acquitte en vendant à son tour à Hambourg des lettres de change sur son correspondant de Paris. Tout le temps que ces traites ont été entre les mains d'un tiers, cette tierce personne a fait l'avance de leur valeur. Négociant des lettres de change de circulation est une manière d'emprunter, et une manière assez coûteuse ; car elle force à payer, outre l'escompte, c'est-à-dire, la perte que subit ce papier en raison de l'éloignement de son échéance, une autre perte résultant de la commission du banquier, du courtage et des autres frais de cette opération. De semblables lettres de change ne peuvent en aucune manière solder les dettes d'un pays envers un autre : les traites sont réciproques et se balancent mutuellement. Celles de Hambourg doivent égaler celles de Paris, puisqu'elles doivent servir à les payer ; les secondes détruisent les premières, et le résultat est nul » (Say, 1803, p. 189).

Say ne s'interroge pas seulement sur les modalités de création d'instruments de paiement, mais aussi sur la formation du capital. Dans « Le catéchisme d'économie politique » (1821), avec un esprit didactique, Say pose la question de la formation des capitaux. Il répond qu'ils se forment par l'épargne. L'épargne est par définition ce qui n'est pas consommé. L'épargne peut être investie, pour acheter des matières premières et des produits semi-finis et permettre la réalisation d'une production. Dans ce cas, c'est l'entrepreneur qui réalise cette opération sans l'intermédiaire d'un tiers. Mais, des capitalistes ont aussi pour fonction de prêter des capitaux épargnés. Un propriétaire terrier peut devenir ainsi un capitaliste en plaçant son épargne de manière à ce qu'elle lui rapporte un intérêt. Dans ce même ouvrage, Say (1821, p. 387) pose la question suivante : « dans quelle classe mettez-vous les banquiers, les courtiers, les commissaires en marchandises qui travaillent pour le compte d'autrui ? ». Il répond que dans la classe des entrepreneurs parce qu'ils exercent leurs fonctions par entreprise, se chargent de trouver des moyens d'exécution, et les employant à leurs frais. On peut ranger dans la même classe les savants qui recueillent et conservent les notions dont l'industrie fait son profit ». Les banquiers sont donc bien des entrepreneurs. Mais, que se passe-t-il pour les entrepreneurs qui sont amenés à emprunter pour exercer leur activité ? est-ce que l'entrepreneur peut s'approprier le profit du capital qu'il a emprunté, mais qu'il a investi ? Il répond que c'est l'entrepreneur qui s'approprie le profit, mais qu'il « doit à son prêteur l'intérêt fixe qu'il s'est engagé à lui payer pour avoir la jouissance de son capital. L'entrepreneur perd ou gagne sur ce marché à forfait, selon qu'il retire de l'emploi qu'il a fait du capital, un profit inférieur ou supérieur à l'intérêt qu'il paie » (Say, 1821, p. 390-391). Dans son « Cours complet d'économie politique pratique » (cité par Ravix, 2014, p. 70), il écrit : « les entrepreneurs d'industrie achètent les services des diverses classes d'homme qui se font un revenu de la vente de leur travail ; mais parmi ces classes diverses, il en est

plusieurs, don la profession suppose assez de vues, de raisonnements et de capitaux, pour être comprises dans la grande classe des entrepreneurs d'industrie ».

Pour Schumpeter, il y a trois groupes d'agents économiques qui font fonctionner l'économie : les entrepreneurs innovants, les entrepreneurs copiant les innovateurs et les banquiers qui financent les innovations (Vigezzi, 2014, p. 20). L'importance du crédit dans l'analyse de Schumpeter transparait dans le sous-titre de la « Théorie de l'évolution économique » : « recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture », les trois mots-clés (profit, crédit et intérêt) y figure en bonne place.

Schumpeter souligne que l'entrepreneur ne supporte pas le risque en tant qu'entrepreneur, mais parce qu'il fournit le crédit nécessaire à ses projets, celui-ci qu'il finance lui-même son projet ou qu'il obtient les fonds par l'intermédiaire du crédit (qu'il devra rembourser) : « Jamais l'entrepreneur n'a de risques à supporter. Cela est clair dans nos exemples. C'est celui qui fournit le crédit qui essuie les pertes, si l'affaire ne réussit pas. Quoique la fortune éventuelle de l'entrepreneur serve de garantie, la possession d'une telle fortune n'est pas indispensable, tout en étant un élément de succès. Même si l'entrepreneur finance lui-même sa propre entreprise au moyen de ses profits antérieurs, ou s'il donne comme contribution à l'entreprise nouvelle les moyens de production de son exploitation « statique », le risque l'atteint comme bailleur de fond ou possesseur de biens, mais non comme entrepreneur. L'acceptation d'un risque n'est, en aucun cas, un élément de la fonction d'entrepreneur. Quand bien même il risque sa renommée, la responsabilité économique directe d'un échec ne le touche jamais » (Schumpeter, 1911, tome 2. p. 13).

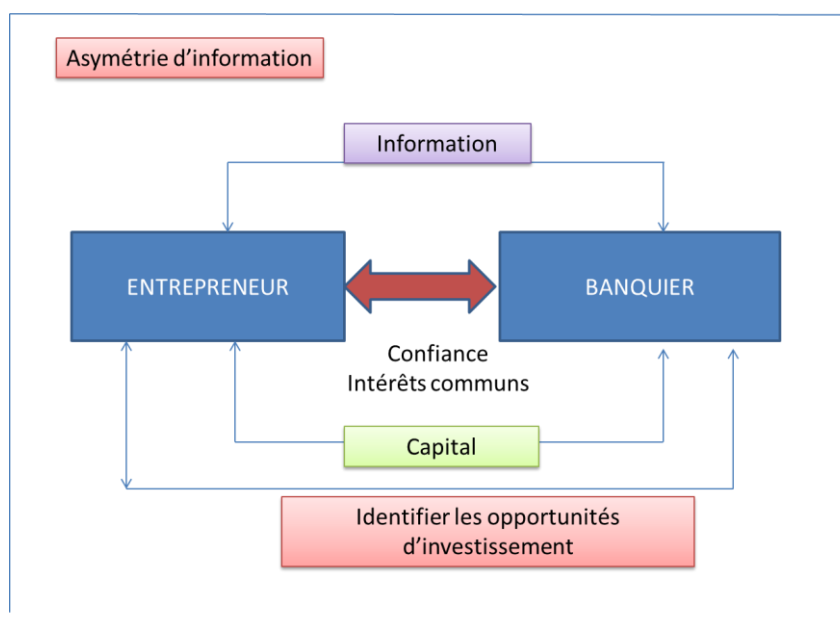
Pour obtenir un crédit, l'entrepreneur s'adresse au banquier, mais il ne pourra l'obtenir sans l'assurance d'une rémunération conséquente pour le banquier. « L'activité du banquier, le choix entre les entrepreneurs désireux d'obtenir un prêt, la décision à prendre quant à la nature et la mesure de ce prêt constituent un travail professionnel d'une difficulté connue. On ne s'y livrerait pas sans la perspective de quelque rémunération. Sans cette rémunération il n'y aurait pas de banquier qui crée un pouvoir d'achat et, en admettant qu'il y ait une évolution économique à caractère capitaliste, les entrepreneurs devraient recueillir la monnaie nécessaire chez des personnes privées selon la façon décrite. Pour cette raison le banquier qui leur épargne ce travail devrait recevoir un revenu semblable à un salaire, peut-être sous la forme de commission. Mais, en réalité, cette commission à toucher ne joue aucun rôle, parce que précisément l'intérêt existe qui s'explique par d'autres raisons, mais qui offre au banquier une compensation pour son activité ». (Schumpeter, 1911, tome 2. p. 60). Il y a donc bien dans ce cas une relation qui repose sur des intérêts mutuels entre l'entrepreneur qui a besoin d'un capital pour entreprendre et le banquier, qui le possède, et sera rémunéré en conséquence.

Schumpeter note qu'il existe une inégalité entre les entrepreneurs, entre ceux qui ont déjà accumulé un capital et ceux qui sont sans fortune. Les premiers ont plus facilement accès au crédit que les autres. Il souligne aussi que des entrepreneurs qui ont accumulé un certain capital peuvent être amenés à prêter des capitaux à leur tour. Dans ces conditions, la frontière entre la condition d'entrepreneur et celle de banquier est très floue. Ce qui explique aussi la confusion entre entrepreneur et capitaliste, l'un et l'autre ayant été pendant longtemps la même personne. C'est l'évolution du monde des affaires qui a en quelque sorte conduit à la consolidation des rôles et à la séparation entre deux fonctions bien identifiées, d'entrepreneur et de banquier, bien que ce dernier ait par essence un comportement comparable à celui de l'entrepreneur comme l'a également mis en évidence Say : « Ainsi s'explique que les

entrepreneurs, à chaque moment, travaillent le plus souvent avec leur propre capital, avec une somme de pouvoir d'achat qui correspond à des biens déjà vendus par eux. Ce fait se rattache à d'autres tels que les suivants : les entrepreneurs de cette catégorie obtiennent beaucoup plus facilement du crédit que des entrepreneurs sans fortune ; - dans les débuts de la période capitaliste, d'autres personnes que celles qui avaient déjà de la fortune ne purent pas devenir facilement entrepreneurs ; - ces faits combinés firent qu'il fut difficile à la théorie comme à la pratique de distinguer entre entrepreneur et capitaliste. Ils ont aussi conduit à chercher l'essence du revenu d'intérêt dans le succès de la production envisagé comme tel. Pour notre part, nous verrons dans l'intérêt un élément particulier, comme le salaire et la rente foncière. Nous envisageons de même le cas où un entrepreneur fournit du crédit à un autre en attendant son paiement, par exemple, en ne se faisant pas établir une lettre de change, qu'il reçoit tout escomptée. Il faut ranger ici aussi le cas du banquier travaillant avec sa propre fortune. » (Schumpeter, 1911, tome 2, p. 64-65).

Le schéma ci-dessous décrit de façon sommaire les mécanismes de la symbiose entre l'entrepreneur et le banquier. Ils opèrent dans un environnement incertain, ils n'ont pas accès aux mêmes informations. L'entrepreneur a généralement pour objectif d'innover, insuffisamment doté en capital, il est généralement conduit à emprunter. D'où l'intervention du banquier, contre rémunération. C'est l'entrepreneur qui identifie les opportunités grâce auxquelles il pourra créer une entreprise, et faire – peut-être fortune. L'entrepreneur est conduit, pour être crédible vis-à-vis du banquier, à lui communiquer des informations, au risque selon Casson, de voir l'entrepreneur s'emparer de son projet. Mais, ce n'est pas le seul risque que court l'entrepreneur en accédant au crédit. Quel sera en effet le taux d'intérêt auquel il sera soumis ? Quelles seront les clauses auxquelles le banquier va conditionner l'octroi de son prêt ? La symbiose entre l'entrepreneur et le banquier repose-t-elle sur une relation de confiance qui doit se construire entre les deux protagonistes ou n'est-elle construite que grâce au jeu du marché, chacun défendant ses intérêts, sans chercher à percer la personnalité de son interlocuteur.

Schéma 1 : De la confiance à l'intérêt commun, le mécanisme de la symbiose entrepreneur/banquier



## CONCLUSION

Les économistes, que nous avons retenus, se sont interrogés depuis le 18<sup>e</sup> siècle sur la nature de la relation entre l'entrepreneur et le banquier, l'un cherchant à obtenir un financement lui permettant de réaliser son projet, l'autre à rentabiliser le prêt accordé, tous deux opérant dans un contexte d'incertitude et d'asymétrie d'information. Certes dans un premier temps, si l'on suit les propos de Cantillon, la question de l'accès au financement pour l'entrepreneur ne se pose pas. Cantillon parie en effet sur l'existence d'une espèce de dynamique qui s'autoalimente entre le projet entrepreneurial et le financement nécessaire. Par ailleurs, Cantillon souligne l'intérêt de la création de nouveaux moyens de paiement, comme la lettre de change, pour faciliter le développement des affaires. Cette attitude optimiste n'est pas défendue par tous. Quelques années plus tard, Smith a en revanche une position beaucoup plus mesurée. Alors que Cantillon privilégie le rôle du faiseur de projets, Smith s'en méfie énormément, et surtout s'interroge sur la nature du lien entre l'entrepreneur et le banquier. Smith identifie en effet trois profils d'entrepreneur : le fils de l'homme pauvre, l'homme prudent et le faiseur de projets. Parmi ces types d'homme d'affaires, c'est l'homme prudent qui lui semble offrir toutes les garanties en matière de prise de risque. L'homme prudent par définition ne prend pas de risque. Il ne cherche pas à réaliser des opérations de grande envergure en prenant des risques importants non seulement pour lui-même, mais aussi le banquier et de façon pour large pour la société, ses opérations pouvant être à l'origine de crises financières importantes. Smith explique que les deux protagonistes, l'entrepreneur et le banquier, sont dans une situation d'asymétrie d'information. Le banquier cherche à réunir le maximum d'informations sur l'entrepreneur afin d'avoir des garanties le retour sur investissement du prêt qu'il a accordé. Le faiseur de projets se met en valeur, et essaye d'éblouir le banquier. Il laisse libre cours à ses passions plutôt qu'à la raison. Qui plus est, tous les entrepreneurs ne sont pas conscients de leurs défauts, ce qui doit rendre le banquier d'autant plus attentif à son discours et à ses actes. Mais, alors qu'il existe des entrepreneurs peu scrupuleux, il existe aussi des banquiers qui se comportent tels des faiseurs de projets en prenant des risques inconsidérés. La relation de confiance entre l'entrepreneur et le banquier, sinon il est impossible de nouer une relation d'affaire sérieuse, garantissant les intérêts des deux parties. Smith s'oppose sur cette question également avec Bentham qui comme Cantillon place sur un piédestal le faiseur de projets. La discussion de Smith et Bentham porte notamment sur la loi de l'usure. Smith est favorable à une réglementation en la matière pour éviter une prise de risque inconsidérée. Ce que n'accepte pas Bentham pour qui le marché s'autorégule, d'autant plus que le faiseur de projets est aussi un ... homme prudent.

Quoiqu'il en soit l'intervention du banquier pour financer le projet entrepreneurial est un signe de démocratisation. Le nombre d'individus susceptibles de se lancer dans les affaires augmente grâce à l'accès au crédit. Cette évolution est caractéristique des transformations qui touchent la société européenne à partir du 19<sup>e</sup> siècle, au moment où le processus d'industrialisation se met en branle. Au début du 20<sup>e</sup> siècle, Schumpeter met ainsi l'accent sur le rôle de moteur que joue le crédit. La fonction du banquier est de financer les nouvelles combinaisons de l'entrepreneur, et c'est ce ressort qui par ses prises de décision donne la direction du mouvement des affaires.

A la fin du 20<sup>e</sup> siècle, Casson revient sur le nécessaire lien de confiance qui doit unir l'entrepreneur et le banquier, et met autant l'accent sur le contexte d'asymétrie d'information dans lequel sont insérés les protagonistes. Casson met l'accent sur le rôle des institutions en général et des banques en particulier pour réguler la relation entrepreneur-banquier. Comme Smith, il considère que certains entrepreneurs ne sont pas conscients de leurs défauts, mais

aussi de leurs qualités. C'est cette inscience qui peut expliquer dans certains cas la faillite d'entreprise. Si l'entrepreneur ne peut accéder au crédit, il peut trouver des financements par d'autres voies, en particulier en bénéficiant du financement familial. C'est notamment le cas dans les pays en développement où les institutions bancaires ne sont pas en capacité de financer les projets entrepreneuriaux, illustrant ainsi la force des liens forts, remettant ainsi en question la thèse de Granovetter (1973).

## BIBLIOGRAPHIE

- Aldrich H., 2011, *An evolutionary approach of entrepreneurship*, Edward Elgar.
- Blaug M., 1986, *La pensée économique. Origine et développement*, 4<sup>ème</sup> édition, Economica.
- Boutillier S., Uzunidis D., 2017, *L'entrepreneur. La fonction économique de la libre entreprise*, ISTE Editions.
- Braudel F., 1985, *La dynamique du capitalisme*, Arthaud.
- Casson M., 1991, *L'entrepreneur*, Economica, édition originale 1982.
- Crouzet F., 1966, Angleterre et France au 18<sup>e</sup> siècle : essai d'analyse compare de deux croissances économiques, *Annales. Economies, sociétés, civilisations*, N°2, p. 254-291.
- Drancourt M., 1998, *Leçons d'histoire sur l'entreprise de l'Antiquité à nos jours*, PUF.
- Freeman C., Louça F., 2002, *As times goes by: From the industrial revolutions to the information revolution*, Oxford University Press.
- Granovetter M., 1973, The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, 78(6), p. 1360-1380.
- Kirzner, I. 1973, *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica (2005).
- Knight F. 1921, *Risk, Uncertainty and profit*, Houghton-Mifflin.
- Laurent P., 1989, L'entrepreneur dans la pensée économique, *Revue internationale des PME*, 2(1), 57-70.
- Lazear E. P., 2005, Entrepreneurship, *Journal of Labor Economics*, 23(4), p. 649-680.
- Leloup S., 1999, Pour en finir avec l'usure : l'enjeu de la controverse entre Adam Smith et Jeremy Bentham, document de travail, Centre d'Histoire de la pensée économique, université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne.
- [http://theme.univ-paris1.fr/M1/hpe/d08/Leloup\\_usure.pdf](http://theme.univ-paris1.fr/M1/hpe/d08/Leloup_usure.pdf)
- Leloup S., 2002a, Conséquences anticipées et comportements face au risque dans la pensée économique de Jeremy Bentham, *Revue économique*, 53(3), p. 415-423.
- Leloup S., 2002b, Les entrepreneurs smithiens : le fils de l'homme pauvre, l'homme prudent et le faiseur de projets, *Cahiers d'économie politique*, 42(1), p. 75-87.
- Menger, C. 2011, *Recherches sur la méthode dans les sciences sociales et en économie politique en particulier*, Paris, Editions de l'EHESS, Edition originale 1883.
- Pelletier G.-R., 1990, L'entrepreneur dans la pensée économique : l'originalité méconnue de Turgot, *L'Actualité économique*, 66(2), 187-192.
- Penrose E., 2013, *The Theory of the Growth of the Firm*, Martino Publishing.
- Ravix J. T., 2014, Jean-Baptiste Say et l'entrepreneur : la question de la filiation avec Cantillon et Turgot, *Innovations, Revue d'économie et de management de l'innovation*, N°45, p ; 59-76.
- Say J.-B. 1803, *Traité d'économie politique*, Economica, édition de 2006.
- Say J.-B. 2006, *Traité d'économie politique*, volume 1, édition coordonnée par Tiran A., Economica.
- Say J.-B. 2009, *Traité d'économie politique*, volume 2, édition coordonnée par Tiran A., Economica.
- Schumpeter J. A., 1935, *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, première édition 1911.

- Schumpeter J. A., 1979, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, Payot, première édition 1942.
- Schumpeter J. A., 1983, *Histoire de l'analyse économique*, Gallimard, première édition 1954.
- Simon H. 1957, *Models of Man, Social Rational*, London, John Wiley and Sons.
- Smith A., 1995, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, PUF, édition originale 1776.
- Smith A., 2011, *Théorie des sentiments moraux*, PUF, édition originale 1759.
- Steiner P., 1997, Théorie de l'entrepreneur chez Jean-Baptiste Say et la tradition Cantillon-Knight, *L'actualité économique*, 73 (4), p. 611-627.
- Tiran A., 1994, *Les écrits sur la monnaie, sur la banque et sur la finance de Jean-Baptiste Say*, HAL, Université de Lyon II.
- Tiran A., Uzunidis D., 2017dir, *Dictionnaire économique de l'entrepreneur*, Classiques Garnier.
- Vigezzi M., 2014, *Jean-Baptiste Say et la révolution industrielle... ou les certitudes d'un entrepreneur du secteur textile*, HAL, 1<sup>er</sup> Congrès international Jean-Baptiste Say.
- Walraevens B., 2014, Vertus et justice du marché chez Adam Smith, *Revue économique*, 2 (65), p. 419-438.
- Walras L., 1988, *Eléments d'économie politique pure*, Economica, édition originale 1874.