

Code centre d'examen **63-0**

Concours : externe affectation nationale
(interne ou externe, affectation régionale ou nationale)

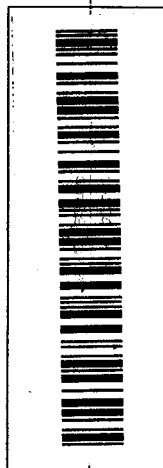
Pour l'emploi de : inspecteur des impôts

Épreuve n° 2

Matière : 038 analyse économique

Date 19/02/04

Nombre d'intercalaires supplémentaires : 1



En dehors du cadre prévu à cet effet, il est interdit de signer sa copie ou de mettre un signe distinctif.

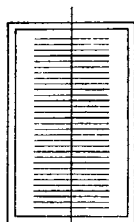
Les étiquettes d'identification ne doivent être détachées et collées dans les deux cadres prévus qu'en présence d'un membre de la commission de surveillance.

POSITIONNEMENT DES ÉTIQUETTES

Pour permettre la lecture optique de l'étiquette, le trait vertical matérialisant l'axe de lecture du code à barres doit traverser la totalité des barres de ce code.

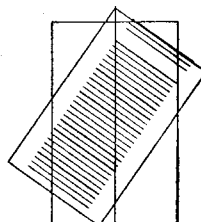
EXEMPLE

BON



Axe de lecture
Code à barres

MAUVAIS



Axe de lecture
Code à barres

NOTE / 20
17 / 20

3 3

Numéro du correcteur

0 4 7

Numéro de copie

"L'évolution, dans la théorie économique, de la conception du rôle de l'entrepreneur."

La volonté de monsieur J.-P. Raffarin de promouvoir les créations d'entreprises a été prise en compte en 2003. Le 1^{er} août, monsieur Jacques Chirac a promulgué la loi sur les SARL sans capital social minimum. Il est maintenant possible à un entrepreneur sans moyen de créer une EURL sans capital social. Sa responsabilité, limitée aux apports, est dès lors nulle.

Pourtant, ceci semble contredire la définition première de l'entrepreneur. Dès la Renaissance, Cantillon définissait ce dernier par sa prise de risques. Il est celui qui "prend les risques qui justifient son profit". Il y a une certaine évolution de la définition de l'entrepreneur, sa responsabilité diminuant.

Néanmoins, il reste à déterminer dans quelle mesure son rôle a évolué. Le linguiste Saussure a ainsi fait remarquer la polysémie des termes employés à une même époque. Plusieurs définitions peuvent coexister et rendre plus complexe l'analyse de cette évolution.

Une rupture semble quand même apparaitre. C'est au milieu du XIX^{ème} siècle qu'apparaissent les sociétés à responsabilité limitée et que les définitions évoluent. Le rôle de l'entrepreneur commence alors à diminuer.

I De la Renaissance au milieu du XIX^{ème} siècle.

Les découvertes de la Renaissance (la comptabilité) et les idées nouvelles comme le protestantisme ont favorisé le développement des entreprises. Selon le sociologue Max Weber (l'éthique protestante et l'esprit du

Capitalisme 1, c'est la protestation que a ébranlé la thèse de la
maligrité du gain. Si on réussit en affaires, c'est que Dieu le veut.
Dans l'optique des début du Moyen-Âge, il s'agissait plutôt d'une forme de vice.
À cette époque, l'entrepreneur est solitaire (A) et prend des risques
quitte à ment d'une certaine personnalité (B).

A Un entrepreneur solitaire

L'entrepreneur ne bénéficie d'abord pas d'une législation favorable.
Les formes sociétaires du ~~XX~~^{XIX} siècle, complexes, n'existent pas. La théorie
économique, partant de la réalité, l'a donc décrit comme un solitaire. Schumpeter
a ainsi écrit une Théorie de l'induction économique. Il y expose une
vision de l'entrepreneur capé du monde, sans associé, et devant obtenir des
fonds du capitaliste.

Aucune induction marquante de la théorie de l'entrepreneur n'apparaît
durant cette période. Ceci est normal puisque, même pendant la révolution
industrielle, l'entrepreneur reste un solitaire. P. Verley, dans la révolution
industrielle, affirme que les premières manufactures de textile pouvaient encore
être fondées par un travailleur économisant durant sa vie. Ce n'est qu'au moment de
la seconde révolution industrielle que les coûts d'achat ont commencé à devenir
prohibitifs. La prise d'une usine était accessible uniquement à cause ayant
déjà fait fortune dans le textile. Edison a été le dernier exemple de ceux
qui ont réussi avec peu de moyens. Le rôle de l'entrepreneur est donc
mesuré. Il doit faire vivre l'entreprise avec un maximum de risques.

B Une certaine personnalité

L'analyse de Schumpeter montre que l'entrepreneur a besoin d'une certaine
énergie. Il doit être capable d'obtenir des fonds du capitaliste et d'innover
en permanence. C'est pourquoi Schumpeter centre son analyse sur la notion
d'innovation. Elle correspond à une invention commercialisée ayant

NOM: 7

Après avoir

Code centre d'

Concours: 2

Pour l'emploi d'

Épreuve n° 2

Matière: 03

Date 19/1

Nombre d'intér

En dehors
mettre un
Les étiqu
deux cas
surveill

Pour per
lecture d'

2004 01 1335 PO - Juillet 2004 - 4 006245 1

N° 140 - IMPRIMERIE NATIONALE

NOM
17

Comme le succès. C'est le cas des innovations d'organisation (logis-
on de celle de procédé, transport, débouché ou énergie. L'entrepreneur
de la Renaissance et du XIX^{ème} est un inventeur. Seul, il ne peut s'en
satisfaire, grâce à lui. Par ailleurs, l'entrepreneur a pour rôle de "commercier" le
projet technique.

Sa personnalité le pousse à prendre des risques. Schumpeter
lui-même (mais au début du XX^{ème} siècle) a pris la tête d'une banque et
a fait faillite. Cantillon et Boisguilbert mettent en avant son aptitude à
prendre des risques et des responsabilités. Say accentue sa recherche du
profit. David Ricardo, au début du XIX^{ème} siècle (1817) écrit ses
Principes. Lui-même homme d'affaire, il élabore une théorie du profit.
D'après lui, l'entrepreneur, mu par le profit, doit être favorable
au libre-échange et diminuer la rente des propriétaires terriens. Ceux-ci
voient par la suite leur influence faiblir, tout comme le rôle de l'entrepre-
neur évolue.

II L'entrepreneur du milieu du XIX^{ème} siècle à nos jours

1866 est la date d'apparition des sociétés anonymes. Ceci marque
l'apparition du cadre légal des sociétés, d'abord en Angleterre. (A). Les
entrepreneurs, devenus associés par une partie d'entre eux, ont aussi des carac-
téristiques différentes (B).

(A) Des entrepreneurs associés.

Au moment où Schumpeter écrit son ouvrage d'histoire des entrepreneurs, il
existe déjà une certaine évolution de l'entreprise. Celle-ci est plus rarement
individuelle. La sidérurgie reclame énormément de capitaux. Seules les générations
de familles ayant déjà réussi peuvent y investir à elles seules (les Schneider).

Sans diverses formes les associés vont diriger la société. Dans un
premier temps, ils ont le pouvoir direct sur l'entreprise et prennent
virtuellement les décisions (Rockefeller et ses associés). Dans un second
temps, le rôle de l'entrepreneur et des associés n'est plus direct.

Burnham parle de "révolution managériale". Les associés apportent des capitaux mais ne participent pas vraiment aux décisions. Ils disposent chacun d'une très faible part du capital social. Ainsi les managers, c'est à dire les véritables entrepreneurs peuvent décider librement. Leur rôle devient plus important: ils sont responsables de l'orientation stratégique de l'entreprise. Avec les associations d'actionnaires, ils sont finalement plus responsables. Leur rôle est limité par les statuts et ils doivent rendre compte de leurs actes devant une AGO présente. ② Des caractéristiques différentes pour des rôles différents

Le précédent type d'entrepreneur était un inventeur proposant des produits susceptibles d'intéresser une clientèle. Avec la "filiale inversée" de Galbraith, le consommateur n'est plus roi. L'entrepreneur ne désire pas satisfaire. Il impose.

Les managers-entrepreneurs sont des spécialistes et utilisent la publicité pour parvenir à leurs fins. Ils ne recherchent que le profit.

D'après Reich, leur action est insignifiante. Ce sont des "manipulateurs de symboles". Ils ont pour objectif d'entrer en relation avec les clients et n'ont pas de véritable rôle.

D'autres théories réaffirment pourtant le rôle de l'entrepreneur.

D'après Chandler, l'entrepreneur a un rôle crucial dans l'organisation de l'entreprise dont dépend sa survie. Il décide entre les formes U et H. Elles représentent des organisations concentriques et décentralisées. Dans le premier cas, l'entrepreneur doit diriger l'entreprise de manière directe. Dans le second cas il délègue mais doit porter la responsabilité de l'échec de la structure.

Pour Porter, l'entrepreneur-manager définit aussi la stratégie de l'entreprise. Il effectue le positionnement de l'entreprise. Il sélectionne le marché. Il effectue des sondages auprès des clients mais peut aussi imposer comme dans la filiale de Galbraith. Il maximise alors plus le profit qu'il n'offre des produits attendus. Son rôle est plus alors de satisfaire les actionnaires que ses clients. Les derniers ne sont que des moyens.

* * *

Dans tous les cas, l'entrepreneur recherche son profit personnel. Avant la publicité, il a satisfait les desirs de sa clientèle. Par la suite il a pu les créer. Son rôle est parfois aujourd'hui centré sur la satisfaction de sa propre personne ou de ses associés.

Il a par ailleurs vu son rôle diminuer très souvent. Son action est limitée par les statuts, l'AGO et éventuellement un conseil d'administration dans les formes sociétaires. L'EURL sans capital social devrait permettre néanmoins de lui donner davantage de pouvoir au sein de l'entreprise tout en le responsabilisant vis à vis des tiers. Il y aurait alors un pouvoir absolu à l'intérieur. À l'extérieur, l'absence de règles peut mener à un service déplorable dans quelques cas.