

JOSEPH ALOIS SCHUMPETER
(8 février 1883 – 8 janvier 1950)

Il grandit à Vienne, ce qui lui permet de fréquenter les établissements prestigieux et la Faculté de Vienne, grand centre d'enseignement et de recherche en science économique (école de Vienne avec Carl Menger, 1840-1921, Friedrich von Wieser, 1851-1926, Eugen von Böhm-Bawerk, 1851-1914). Outre l'économie, Schumpeter apprend la sociologie et l'histoire, ce qui forge en lui une pensée pluridisciplinaire. En 1906, il devient docteur en droit et part en Angleterre où il rencontre Alfred Marshall (1842-1924, école de Cambridge). De 1909 à 1918, il enseigne l'économie politique en Autriche-Hongrie et à New-York. Durant ce laps de temps, il écrit sur l'histoire de la pensée et l'analyse de la pensée économique. Après la première guerre mondiale, il se lance dans la politique et les affaires : Membre de la commission de socialisation allemande pour définir les relations entre l'Etat et les entreprises, ministre des finances de la République d'Autriche (1919), président de la Biedermann Bank (1921-1924). Schumpeter reprend alors sa vie universitaire (Allemagne, Japon, Etats-Unis). Il rédige ses trois principaux ouvrages (business cycles ; Capitalisme, socialisme et démocratie ; Histoire de l'analyse économique) et enseigne à de futurs Prix Nobel (Paul Samuelson, 1915- , Wassily Leontief, 1906-1999, James Tobin, 1918-2002) et célèbres économistes (Alvin Hansen, 1887-1975, John Kenneth Galbraith, 1908-2006).

A rattacher au thème 1 du tronc commun

CONCEPTS À CONNAITRE ET A SAVOIR UTILISER

Innovation : *Voir le 2.2.*
 Entrepreneur : *Voir le 2.2.*
 Cycle long : *Voir le 2.1.*
 Destruction créatrice : *voir le 2.1, 2.2 et le 4.*
 Rente de monopole : *voir le 2.1.*
 Profit : *Voir le 2.1 et le 2.2.*
 Capitalisme : *Voir le 3.*
 Capitaliste : *Voir le 2.2.*

ACTUALITE ET PROLONGEMENTS

Recherche et développement (R&D) : *Voir le 3 et le 4.*
 Taille des entreprises : *Voir le 2.1 et le 4.*
 Irrégularité de la croissance : *Voir le 4.*

OUVRAGES DE JOSEPH ALOIS SCHUMPETER

- **La Théorie de l'évolution économique, 1911.**
- Esquisse d'une histoire de la science économique des origines jusqu'à nos jours, 1914.
- Impérialisme et classes sociales, 1918.
- **Business Cycles, 1939.**
- **Capitalisme, socialisme et démocratie, 1942.**
- Essays on Entrepreneurship, Innovations, Business Cycles and the Evolution of Capitalism, 1951.
- Histoire de l'analyse économique, 1954.
- The Sociology of Imperialisms, 1955.
- Ten Great Economists : from Marx to Keynes, 1951.
- The Economics and Sociology of Capitalism, 1991.

1. Le contexte socio-économique et théorique.

Les écrits de Schumpeter se font dans un contexte d'alternance de dépression et de phases de prospérité. De nouveaux produits, de nouvelles entreprises, de nouvelles industries se créent, croissent, entrent en crise (phase de croissance entre 1870-1880 et 1930).

Les innovations permettent le développement de nouvelles activités économiques (force motrice de l'électricité, téléphone, automobile...). Les industries jouent un rôle d'entraînement dans les périodes de dépression et d'expansion (industries des machines, des chemins de fer, électrique, métallurgique).

D'un point de vue théorique, Schumpeter rejette le modèle de concurrence pure et parfaite car ses conditions ne lui semblent pas vérifiées. Il remarque que de très grandes entreprises se développent (pas d'atomicité), que des différenciations de produits s'opèrent (pas d'homogénéité) et que des stratégies de discrimination tarifaire se mettent en place (pas d'unicité de prix). La concurrence ne peut donc pas être parfaite puisqu'il existe une multitude de formes imparfaites de concurrence.

De plus, la concurrence conduit à l'innovation, laquelle crée de nouvelles entreprises et implique le recul voire la mort d'autres (principe de la destruction créatrice). Elle est donc déséquilibrante contrairement à l'idée d'équilibre partiel voire général développé par les néoclassiques.

Par ailleurs, la vision néoclassique tend à être stationnaire, statique. Elle décrit simplement les comportements du producteur et du consommateur à court terme au sein d'un univers partiellement mais aussi généralement équilibré. Elle ne décrit pas la dynamique économique, mise en évidence par les travaux de J. M. Keynes (1883-1946) dans les années 30 et 40.

Enfin, l'analyse néoclassique n'est qu'économique. Elle néglige l'apport d'autres disciplines telles que l'histoire ou la sociologie. Pourtant, l'étude d'un phénomène exige d'utiliser tout à la fois l'histoire économique, la statistique, la théorie pure, la sociologie économique et l'économie politique.

La simple analyse néoclassique ne saurait suffire. J. A. Schumpeter rejette donc les conclusions et les méthodes de l'économie néoclassique. Il développe une réflexion propre hétérodoxe.

2. Progrès technique et croissance : le renouvellement de l'analyse

La question de la croissance a d'abord été longuement développée par les économistes classiques (Adam Smith, 1723-1790, Thomas Robert Malthus, 1766-1834, David Ricardo, 1772-1823) et négligée par les néoclassiques, préoccupés par la question de l'équilibre économique et des choix du producteur et du consommateur. En rejetant l'analyse néoclassique, J. A. Schumpeter reprend l'analyse de l'évolution économique à travers celle de la croissance d'une économie et des cycles économiques.

2.1. Une croissance cyclique.

La croissance d'une économie, l'accroissement de sa richesse, est due à plusieurs facteurs que J. A. Schumpeter tente de repérer.

Premièrement, le capital semble être un vecteur de croissance. Pour J. A. Schumpeter, le capital n'est pas un ensemble de biens d'équipement, mais correspond à un fonds financier (« fonds de pouvoir d'achat ») qui existe avant même la création de l'entreprise (achat des terres, des bâtiments, des machines...).

C'est donc le moyen qu'utilise l'entrepreneur pour se procurer les biens dont il a besoin pour réaliser des productions nouvelles puis pour faire fonctionner son entreprise (achat des matières premières, du travail...). Le capital participe ainsi à la fois à la fondation (capital de fondation ou d'établissement) et à l'exploitation de la firme (capital d'exploitation).

Deuxièmement, si la croissance exige du capital, tous n'en possèdent pas. Le crédit est donc un autre vecteur de croissance si l'entrepreneur ne possède pas de fortune personnelle, ce qui est généralement le cas avec le développement de l'économie capitaliste : « On ne peut devenir entrepreneur qu'en devenant auparavant débiteur. S'endetter appartient à l'essence de l'entreprise et n'a rien d'anormal. » (La Théorie de l'évolution économique, chapitre 3, 1911).

Le crédit a donc un rôle micro et macro économique. D'une part, il permet à l'entrepreneur d'acquérir les facteurs pour créer son entreprise, son projet, concrétiser son innovation et la diffuser sur le marché. D'autre part, le crédit est basé sur l'existence d'une épargne nationale. L'action de l'entrepreneur va donc constituer un appel de fonds, d'épargne de secteurs vers lesquels elle se dirigeait vers de nouveaux secteurs, innovants, rémunérateurs, de l'industrie lourde vers les nouvelles technologies par exemple. Il y a un déplacement du pouvoir d'achat dans l'économie.

En faisant circuler le capital, le banquier rend possible l'innovation et la croissance.

Troisièmement, l'entreprise géante est source de croissance. Contrairement aux enseignements néoclassiques traditionnels concernant l'atomicité et la libre circulation (libre entrée), J. A. Schumpeter explique qu'il faut accepter l'entreprise opérant sur une grande échelle comme un mal nécessaire permettant le progrès technique et donc le développement, soit le changement qualitatif « spontané et discontinu » induit par le processus économique (long terme).

En effet, la concurrence pure et parfaite est inefficace. La libre entrée dans un secteur, une branche d'activité ou d'entreprises permet à des nouveaux concurrents de produire sur ce lieu, attirés par les rentes détenues par les firmes innovatrices déjà présentes. Cet accroissement de la concurrence fait chuter le niveau des rentes au niveau du taux de profit moyen de l'économie, ce qui réduit l'arrivée de capital qui permettrait de financer un développement sur le long terme. Les capitaux vont là où la rémunération est la plus forte, ce qui n'est pas le cas sur un segment en concurrence vive.

En outre, contrairement à ce qu'enseigne la théorie néoclassique, d'une part, une situation de monopole ne conduit pas nécessairement à un prix supérieur et à une production inférieure à ce qu'il en serait en situation de concurrence. L'entreprise doit modérer sa soif de surprofit, sinon elle risque de connaître un détournement de sa demande vers des biens et services de substitution (cas de Microsoft). De plus, la production à une échelle plus importante ou avec des innovations permettant une meilleure productivité abaissent logiquement le prix de vente et/ou augmentent le volume produit, ce qui est favorable au consommateur et au développement.

Enfin, certaines innovations et méthodes de production exigent un capital important (mise en place d'un réseau ferré, développement d'un réseau de télécommunication...). Ceci nécessite beaucoup de capitaux que seules de très grandes entreprises peuvent mobiliser (effet de taille)

La croissance et le développement, soit l'évolution, sont donc favorisés par le capital, le crédit et l'entreprise géante et impulsés par l'innovation.

Néanmoins, cette évolution n'est pas linéaire. La dynamique du capitalisme suit une évolution cyclique (La Théorie de l'évolution économique, 1911 ; Business Cycles, 1939), alternant périodiquement des phases d'expansion, de crise et de récession. Par conséquent, la crise et la récession, au même titre que la croissance, sont des phases normales de l'économie.

Un cycle démarre lorsque des entrepreneurs veulent utiliser une nouvelle méthode de production ou fabriquer des biens nouveaux. Ils demandent alors à leurs banquiers des crédits qui leur permettent d'acheter de nouvelles machines, de nouveaux moyens de production et d'embaucher une main-d'œuvre supplémentaire. Cette innovation, en faisant réaliser des profits et en créant un climat psychologique optimiste, attire de nouveaux producteurs et encourage de nouveaux dirigeants à entreprendre, ce qui accroît le volume de production. L'innovation est ainsi à l'origine d'un mouvement de croissance, lequel s'amplifie.

Cette phase de croissance est aussi entretenue par le caractère d'imitation que prennent les nouveaux producteurs. Ils vont donc produire mais aussi poursuivre l'innovation. Ainsi, les innovations ne seront pas également réparties dans le temps. Elles apparaissent de façon discontinue « en grappes d'innovations », formant un ensemble d'innovations interdépendantes, au fur et à mesure que la branche ou le secteur se développe.

Cette croissance se diffuse dans le reste de l'économie par le biais de l'embauche de travailleurs, lesquels vont consommer des biens de consommation produits dans d'autres branches et d'autres secteurs. La croissance se généralise au fur et à mesure que le pouvoir d'achat passe des innovateurs aux producteurs des moyens de production puis à leurs travailleurs et enfin aux producteurs des biens de consommation et à leurs salariés.

Cependant, la croissance contient en elle-même les germes d'une crise future et d'une récession.

Premièrement, la prospérité n'est jamais générale puisque les anciennes productions sont délaissées au profit des nouvelles. Le succès des entreprises nouvelles appauvrit donc les entreprises déjà existantes, moins compétitives, et les pousse dans la crise : « Pendant que ces nouveautés sont mises en train, la dépense est facile et la prospérité est prédominante (...) mais, en même temps que ces réalisations s'achèvent et que leurs fruits se mettent à affluer, l'on assiste à l'élimination des éléments périmés de la structure économique et la "dépression"

est prédominante. » (Capitalisme, socialisme et démocratie, partie 2, chapitre 5, 1942). J. A. Schumpeter décrit ici son principe de « destruction créatrice ».

Deuxièmement, les entreprises qui ont innové doivent rembourser les crédits qu'elles ont contractés. Ces remboursements représentent une destruction de monnaie, une diminution du pouvoir d'achat disponible dans l'économie. Ceci implique une diminution de la demande adressée aux entreprises (« déflation de crédit » ou « autodéflation ») au détriment de la croissance.

Troisièmement, en phase de croissance, la hausse de la demande des moyens de production fait augmenter leurs prix, ce qui diminue les profits des innovateurs et leur capacité à poursuivre leur croissance.

Quatrièmement, au cours de la phase d'expansion, l'optimisme grandit et les banques hésitent de moins en moins à accorder des prêts aux entreprises qui leur présentent des projets de plus en plus risqués. Inévitablement, un certain nombre d'entre eux s'avère non rentable mettant en difficulté les entreprises concernées. L'accroissement des faillites (« révisions en baisse des valeurs », « liquidations anormales ») va stopper l'expansion.

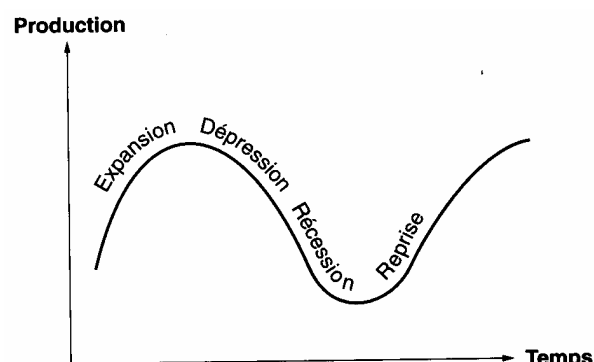
Ces facteurs de crise deviennent de plus en plus nombreux au fur et à mesure que la phase de croissance se poursuit. Ils finissent par entraîner un retournement de la conjoncture : « La seule cause de la dépression, c'est l'essor » (Clément Juglar, 1819-1905).

L'évolution économique marque alors une dépression. La dynamique de l'économie change. Les anticipations deviennent pessimistes (baisse de prix, de revenus, de production). Les agents compriment leur consommation et leurs investissements.

L'économie accentue son recul et entre dans une nouvelle phase, la récession. Les productions sont excédentaires par rapport aux besoins et à la demande des consommateurs. Les entreprises stoppent leurs investissements en capital. Ceci commence par les firmes innovatrices et se poursuit avec celles qui produisent des moyens de production et se terminent avec les entreprises productrices des biens de consommation. Les prix et les profits baissent, le chômage augmente.

Néanmoins, la récession n'est pas non plus permanente. La baisse continue des prix permet, à terme, une reprise du pouvoir d'achat du salaire et ainsi une reprise de la consommation (fin de la surproduction). La dynamique économique entre alors dans une phase de reprise. Les anticipations redeviennent optimistes et les agents augmentent leurs consommations et investissements.

L'évolution économique suit, en fait, quatre phases : l'économie connaît d'abord l'expansion, puis la dépression, puis la récession, et enfin la reprise.

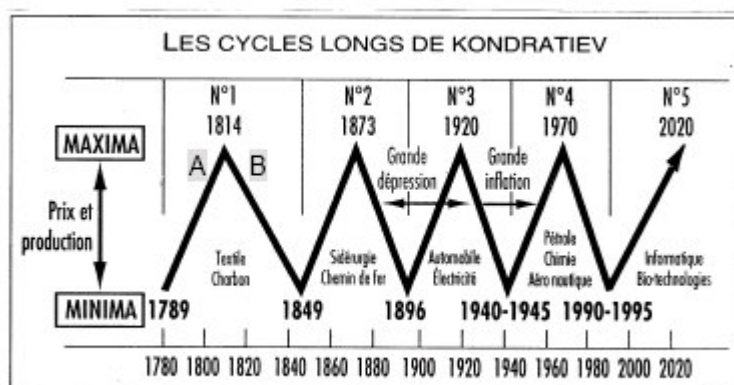


De surcroît, les mouvements de l'économie respectent une certaine périodicité.

Tout d'abord, J. A. Schumpeter distingue le cycle long « Kondratiev », découvert en 1926 (Nikolaï Kondratiev, 1892-1938) : Sa durée de quarante à soixante ans et s'explique par l'apparition d'innovation tels que les équipements lourds (la production d'automobiles entraîne le développement de garages, de stations-service, la construction de routes et d'autoroutes et facilite l'urbanisation, les loisirs, le tourisme) et/ou les nouvelles méthodes de production (usine mécanisée, usine électrifiée), les nouveaux biens (les chemins de fer, les appareils électriques), les nouvelles formes d'organisation (les grandes entreprises) .

L'utilisation d'une de ces innovations majeures ou radicales engendre une nouvelle production et une hausse de la demande. La hausse de l'emploi et des salaires qui s'ensuit génère, à son tour, une vague secondaire de croissance qui se diffuse dans toute l'économie. Cette première phase cesse lorsque les nouvelles productions ont atteint leur maturité et lorsque la demande nouvelle est satisfaite. L'offre devient excédentaire, les prix baissent. Les entreprises les moins modernes, les moins rentables sont les premières touchées. Leurs difficultés économiques (licenciements, faillites) se répercutent sur l'ensemble de l'économie. C'est la deuxième phase du cycle long, la croissance a laissé la place à la récession. Au cours de celle-ci, la production, les prix et les revenus chutent jusqu'à ce qu'une nouvelle grappe d'innovations majeures se fasse jour.

Dans l'histoire économique de ces deux derniers siècles, Schumpeter retient trois cycles Kondratiev : 1780 - 1842 (première révolution industrielle et textile) ; 1842 - 1897 (machine à vapeur, sidérurgie, chemin de fer) ; 1897 -



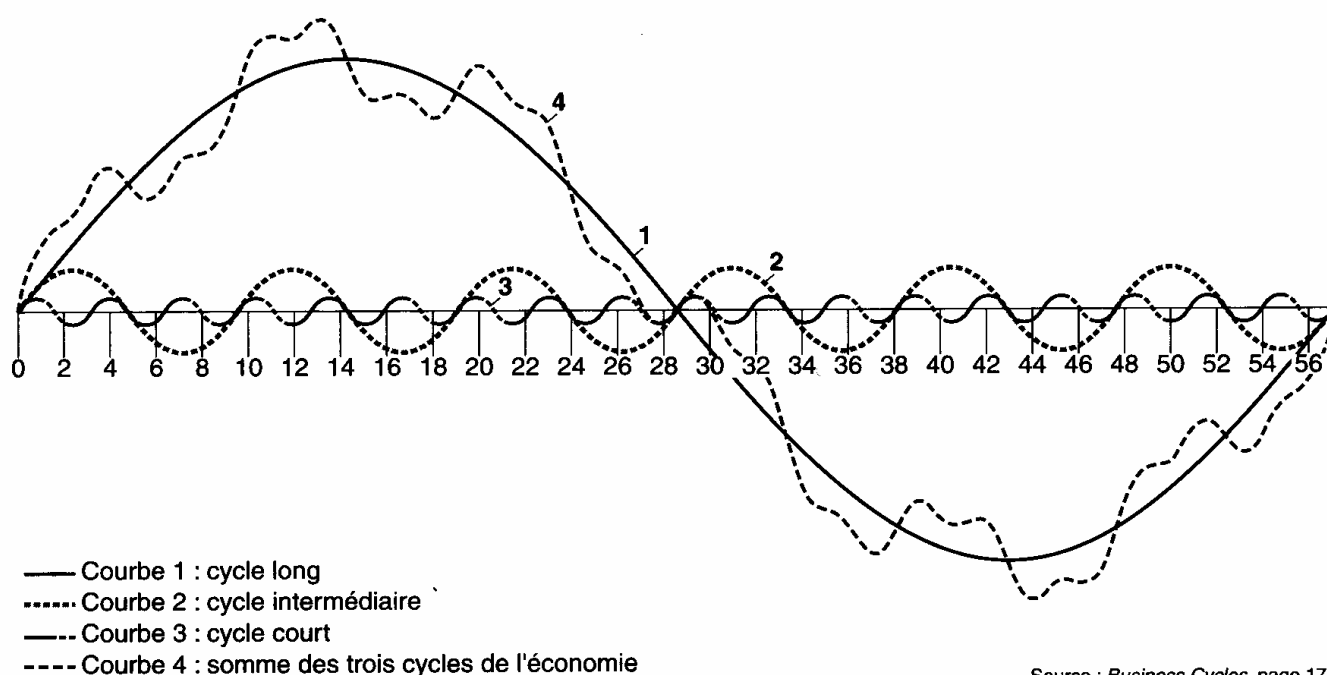
In, 100 fiches pour comprendre les sciences économiques, M. Montoussé, D. Chamblay, Breal, 1996.

1930/40 (électricité, chimie, moteur à explosion, automobile).

Ensuite, J. A. Schumpeter distingue deux cycles intermédiaires. Premièrement, le cycle moyen « Juglar » ou cycle des affaires a été découvert en 1860 (Clément Juglar, 1819-1905). D'une durée de six à onze ans, c'est le cycle privilégié des conjoncturistes. Deuxièmement, le cycle court « Kitchin » a été découvert en 1923 (Joseph Kitchin, 1861-1932). D'une durée moyenne de trois à quatre ans, il s'explique pour l'essentiel par le mouvement des stocks de produits finis, d'encours de production et de matières premières.

Les cycles intermédiaires, à l'intérieur des phases des cycles longs, sont plus fréquents et s'expliquent par des innovations de moindre importance (innovations mineures ou incrémentales).

Une vague longue de prospérité contient donc des mouvements moyens de prospérité puis de récession et une vague longue de la dépression contient des mouvements moyens de dépression puis de reprise. Les cycles s'imbriquent ainsi les uns dans les autres. Un cycle Kondratiev contient plusieurs cycles Juglar et un cycle Juglar contient plusieurs cycles Kitchin. Schumpeter note ainsi qu'un cycle Kondratiev contient en moyenne six cycles Juglar et qu'un Juglar contient en moyenne trois Kitchin.



Source : *Business Cycles*, page 175.

La sommation des trois types de cycles donne à l'économie une évolution très irrégulière, très heurtée. La croissance est donc très irrégulière. Pour réduire l'intensité de ces à-coups de la conjoncture, Schumpeter préconise la mise en place de politiques étatiques comme l'amélioration des méthodes de prévision de la

conjoncture, l'abandon des entreprises dépassées techniquement et / ou commercialement mais, en revanche, le soutien aux autres entreprises qui ne sont que touchées par les répercussions de la récession.

2.2. Innovation et entrepreneur : Les moteurs de l'évolution.

L'évolution (Entwicklung) économique correspond aux fluctuations à court, moyen et long terme et au passage d'un système économique à un autre (du capitalisme au socialisme).

Pour analyser cette question fondamentale de la science économique, Schumpeter établit un circuit (Kreislauf) stationnaire fictif (« circuit économique ») correspondant à la situation d'équilibre général de Léon Walras (1834-1910). Au sein de ce système de libre concurrence, chaque agent se conduit d'après ses propres expériences passées et produit ce qu'il est en mesure d'écouler (pas de crise de sur ni de sous production). Ils n'ont d'ailleurs aucune raison de modifier leurs comportements. Les méthodes de production sont stables. Les goûts et les demandes restent les mêmes. Le circuit correspond donc à une économie qui se reproduit toujours à l'identique (reproduction simple de Karl Marx, 1818-1883) dans lequel la monnaie n'est qu'un voile dans l'échange (la masse monétaire est constante de période en période) et la valeur des produits est égale à leur coût de production (il n'y a ni profit, ni perte et chaque facteur de production est rémunéré à son prix).

Ce circuit économique va se modifier quantitativement sous l'effet de l'accroissement de la population et du capital mais aussi quantitativement et qualitativement sous l'effet de l'innovation : « En fait, l'impulsion fondamentale qui met et maintient en mouvement la machine capitaliste est imprimée par les nouveaux objets de consommation, les nouvelles méthodes de production et de transport, les nouveaux marchés, les nouveaux types d'organisation industrielle, tous les éléments créés par l'initiative capitaliste » (Capitalisme, socialisme et démocratie, partie 2, chapitre 7, 1942).

Pour J. A. Schumpeter, l'innovation correspond à cinq cas possibles :

1. « Fabrication d'un bien nouveau, c'est-à-dire non encore familier au cercle des consommateurs, ou d'une qualité nouvelle d'un bien.
2. Introduction d'une méthode de production nouvelle, c'est-à-dire pratiquement inconnue de la branche intéressée de l'industrie ; Il n'est nullement nécessaire qu'elle repose sur une découverte scientifiquement nouvelle et elle peut aussi résider dans de nouveaux procédés commerciaux pour une marchandise.
3. Ouverture d'un débouché nouveau, c'est-à-dire d'un marché où jusqu'à présent la branche intéressée de l'industrie du pays intéressé n'a pas encore été introduite, que ce marché ait existé ou non.
4. Conquête d'une nouvelle source de matières premières ou de produits semi-ouvrés ; à nouveau peu importe qu'il faille créer cette source ou qu'elle ait existé antérieurement, que l'on ne l'ait pas prise en considération ou qu'elle ait été tenue pour inaccessible.
5. Réalisation d'une nouvelle organisation, comme la création d'une situation de monopole (par exemple la trustification) ou l'apparition brusque d'un monopole. », (La Théorie de l'évolution économique, chapitre 2, 1911).

Le lien entre innovation et invention n'est cependant pas si évident. Une innovation ne requière pas nécessairement une invention. C'est le cas, en particulier, quand l'innovation prend la forme de « l'ouverture d'un débouché nouveau, de la conquête de nouvelles sources de matières premières ou de produits semi-ouvrés, [...] de la réalisation d'une nouvelle organisation » (La Théorie de l'évolution économique, chapitre 2, 1911). De plus, une invention ne donne pas nécessairement lieu à une innovation. C'est le cas si le produit nouveau n'est pas fabriqué, ni distribué sur une grande échelle. Aussi, l'inventeur se distingue de l'innovateur dans le sens où l'inventeur est un scientifique qui découvre un procédé nouveau alors que l'innovateur est l'entrepreneur qui réalise, qui met en œuvre ce progrès.

L'innovation n'est donc neutre.

Premièrement, elle modifie le circuit. Tout d'abord, elle crée un nouveau besoin et de nouvelles habitudes pour le consommateur. Ensuite, elle met fin à la routine de l'exploitant qui combinait toujours de la même façon ses facteurs de production. Enfin, elle permet au producteur de percevoir un surprofit (revenu discontinu) car elle lui donne une position dominante par rapport au consommateur (monopole temporaire).

Deuxièmement, les combinaisons nouvelles provenant de l'innovation s'ajoutent aux anciennes qui existent déjà et conduisent souvent à leur disparition (destruction créatrice). Pour que les nouvelles productions puissent se

développer, il faut que les innovateurs se procurent des moyens de production, du travail en particulier, ce qu'ils font en les prélevant sur les anciennes structures. L'innovation signifie donc un emploi différent des moyens de production de l'économie nationale, une mobilité du travail et du capital des activités vieilles vers les activités nouvelles. Schumpeter explique ainsi que c'est par cet emploi différent, et non pas par l'épargne ou l'augmentation des quantités de travail disponible, que l'économie se transforme et se développe. De plus, au fur et à mesure, les innovations ruinent par la concurrence les vieilles exploitations (baisse de prix). L'apparition de nouvelles entreprises apparaît ainsi comme un phénomène déséquilibrant dans l'économie, bien que tant qu'avec les nouvelles entreprises, les quantités produites augmentent plus que ne diminue la production des entreprises anciennes, l'économie est en croissance.

L'apparition de nouvelles entreprises aux côtés des anciennes toujours existantes est ainsi à la fois un facteur d'accélération de la croissance pour les entreprises nouvelles (expansion par la production de nouveaux biens et/ou utilisant de nouveaux moyens de production) mais aussi de fragilisation pour les entreprises anciennes, voire de disparition. L'innovation est un processus de destruction créatrice. Elle crée certes de nouvelles activités, mais en participant à la destruction d'activités anciennes, destruction créatrice plus ou moins intense suivant le degré de concurrence.

L'innovation est centrale et l'entrepreneur en est le moteur. L'entreprise n'est, elle, que le lieu de l'exécution des innovations. Si l'agent qui est à la tête d'une firme n'innove pas, il n'est qu'un directeur ou un propriétaire d'entreprise sans rôle économique majeur. Il ne fait que faire vivre les combinaisons existantes, qu'accomplir son travail dans la routine. De même, un entrepreneur qui cesse de mettre en place et d'exécuter de nouvelles combinaisons ne peut plus être qualifié d'entrepreneur. Tout chef ou responsable d'entreprise n'est donc pas un entrepreneur. Si la firme n'innove pas, elle n'est qu'une exploitation et non une véritable entreprise.

Par conséquent, l'entrepreneur n'est pas nécessairement un propriétaire des moyens de production, un capitaliste, mais quiconque qui « brise la routine », qui « révolutionne » l'économie. Il peut être un salarié d'une firme, son directeur ou un technicien par exemple.

Henry Ford fait des tests dans son garage, il n'est pas encore un entrepreneur. Il le devient quand il fabrique le modèle T puis quand il introduit le convoyeur. Par contre, il n'est plus entrepreneur dès qu'il gère de manière routinière son organisation et laisse son concurrent General Motors se développer à ses dépens.

Le terme d'entrepreneur est donc attaché, non pas à une position, mais à une fonction, celle d'un agent dynamisant de l'économie. Schumpeter ajoute que l'entrepreneur se caractérise aussi par son attitude. C'est un chef, il a une puissance de commandement et il a la capacité de surmonter les résistances de ses pairs et de son environnement. De plus, l'acceptation du risque financier n'est pas un élément inhérent à la fonction d'entrepreneur, mais à celle de banquier. Le profit n'est donc pas la rémunération du risque financier pris mais de l'innovation. Etre entrepreneur exige ainsi une personnalité et un caractère particuliers. C'est être motivé, vouloir remporter des succès, vouloir créer des structures nouvelles et être indifférent à la consommation des richesses. Si l'entrepreneur recherche le profit, ce n'est pas pour en jouir, mais pour l'utiliser à des fins productives. L'entrepreneur n'est pas un homo oeconomicus, calculateur, maximisateur : « L'entrepreneur typique ne se demande pas si chaque effort auquel il se soumet lui promet un excédent de jouissance suffisant. Il se préoccupe peu des fruits hédonistiques de ses actes. Il crée sans répit, car il ne peut rien faire d'autre il ne vit pas pour jouir voluptueusement de ce qu'il a acquis. [...] Et la motivation qui permet d'interpréter sa conduite est assez facile à concevoir. Il y a d'abord en lui le rêve et la volonté de fonder un royaume privé, le plus souvent, quoique pas toujours, une dynastie aussi. Un empire qui donne l'espace et le sentiment de la puissance. [...] Puis vient la volonté du vainqueur. D'une part, vouloir lutter, de l'autre vouloir remporter un succès pour le succès même. [...] La joie enfin de créer une forme économique nouvelle. [...] Il peut n'y avoir que simple joie à agir : l'exploitant pur et simple vient avec peine à bout de sa journée de travail, notre entrepreneur, lui, a un excédent de force, il peut choisir le champ économique, comme tous les autres champs d'activité, il apporte des modifications à l'économie, il y fait des tentatives hasardeuses en vue de ces modifications et précisément en raison de ces difficultés. », La Théorie de l'évolution économique, chapitre 2, 1911).

Comme Max Weber (1864-1920, Ethique protestante et capitalisme, 1904-1905), Schumpeter s'intéresse donc à la mentalité, à l'état d'esprit du capitaliste et considère que le capitalisme ne doit pas seulement être étudié sous l'angle économique, mais qu'il doit aussi l'être sous l'angle culturel.

De surcroît, cet angle est intéressant dans le sens où l'entrepreneur, par son action innovatrice, modifie la société et les éléments constitutifs de ses classes. Suite à une innovation, l'entrepreneur qui réussit monte dans l'échelle sociale, et avec lui sa famille. En revanche, les individus et les familles qui travaillaient dans des vieilles exploitations peuvent se trouver ruinés. De même, à leur tour, les entrepreneurs d'aujourd'hui pourront voir demain leur situation remise en cause par d'autres innovateurs (il est rare qu'un même homme puisse innover pendant une longue période puisque le profit est un revenu transitoire). Si l'existence des classes supérieures de la société est une constante, leurs membres changent au fur et à mesure des innovations : « les classes supérieures de la société ressemblent à des hôtels ou des autobus qui, certes sont toujours pleins, mais dont la clientèle change sans cesse. ». Cette valse d'entrepreneurs fait en sorte que nous ne pouvons pas parler de classe sociale au sens de K. Marx.

En conséquence, le capitalisme est une phase nouvelle dans l'histoire économique, dans le sens où les hommes sont contraints de sans cesse rationaliser leur conduite, de sans cesse chercher à la rendre plus efficace (recours à la science) et où l'entrepreneur est un révolutionnaire au même titre que la bourgeoisie pour Max Weber. Il bouleverse constamment les moyens de production. Que va devenir le capitalisme ?

3. Quel avenir pour le capitalisme ?

Dans un premier point, nous verrons que nous nous dirigeons vers une disparition du capitalisme. Dans un second point, nous verrons si le socialisme peut fonctionner.

3.1. Vers la disparition du capitalisme

« Le capitalisme peut-il survivre ? » (titre de chapitre, Capitalisme, socialisme et démocratie, 1942). Le capitalisme est donc conduit à s'autodétruire (jonction avec K. Marx et la baisse tendancielle du taux de profit), non à cause de son échec mais en raison de son succès et des transformations inhérentes au fonctionnement capitaliste.

Le capitalisme transforme la société à travers l'entrepreneur et l'innovation. Il permet des progrès de niveaux de vie et de production. Le taux de croissance moyen de l'économie a été de 2 % entre 1870 et 1930, ce qui aurait dû porter la production à un niveau 2,7 fois plus élevé en 1978 qu'en 1928, mais aussi doubler le revenu moyen par tête et éliminer la pauvreté, compte tenu de la croissance de la population. Malgré l'existence de cycles, l'évolution économique déverse des quantités croissantes de biens de consommation, accroît le pouvoir d'achat, améliore le niveau d'existence des masses et fait du capitalisme un système économique efficace.

Cependant, la révolution de la routine de la production impulsée par l'entrepreneur est de moins en moins forte. La fonction d'entrepreneur et l'initiative individuelle s'épuisent au fur et à mesure que la société se bureaucratise (dépersonnalisation et automatisation du travail de recherche). La technique de la guerre a d'abord été le fait de stratèges géniaux comme Napoléon. Puis elle est devenue le travail d'un état-major qui se contente de calculer les résultats possibles de scénarios différents : « Le progrès technique devient toujours davantage l'affaire d'équipes de spécialistes entraînés qui travaillent sur commande et dont les méthodes leur permettent de prévoir les résultats pratiques de leurs recherches. Au romantisme des aventures commerciales d'antan succède rapidement le prosaïsme, en notre temps où il est devenu possible de soumettre à un calcul strict tant de choses qui naguère devaient être entrevues dans un éclair d'intuition géniale. » (Capitalisme, socialisme et démocratie, partie 2, chapitre 12, 1942). Comme l'action militaire, l'action économique ne repose plus sur la personnalité du chef et sur son intuition, ce qui diminue les chances d'innover, de créer des méthodes et des produits nouveaux.

De plus, l'apparition de dirigeants salariés produit un changement de mentalité qui ralentit aussi le dynamisme de l'économie. Ceux-ci privilégient en effet le travail de gestion à la recherche de l'innovation : « l'évolution capitaliste, en substituant un simple paquet d'actions aux murs et aux machines d'une usine, dévitalise la notion de propriété [...]. Le possesseur d'un titre abstrait perd la volonté de combattre économiquement, politiquement, physiquement pour son usine » (Capitalisme, socialisme et démocratie, partie 2, chapitre 12, 1942). Etre entrepreneur, estime Schumpeter, exige une réelle force de caractère que des salariés n'ont pas. Il faut être capable de sortir de la

routine, de résister aux oppositions du milieu économique environnant, de détourner les facteurs de production de leurs usages traditionnels et de les utiliser pour de nouvelles productions.

L'entreprise géante (opérations de concentration), après avoir éliminé les petites et moyennes entreprises, éliminera l'entrepreneur et avec lui la bourgeoisie comme classe sociale motrice de l'évolution économique. Le progrès de l'économie est alors condamné à progressivement se ralentir au fur et à mesure que tombe ce « crépuscule de la fonction d'entrepreneur ».

En outre, le capitalisme se développe dans une certaine hostilité qui contribue à disqualifier la fonction de l'entrepreneur et à ralentir les innovations. Le système capitalisme est difficile à défendre et à faire accepter car, favorable à le long terme, il crée des menaces et des difficultés quotidiennes : « Pour s'identifier au système capitaliste, le chômeur contemporain devrait faire complètement abstraction de son propre destin et le politicien contemporain devrait faire litière de ses ambitions personnelles [...]. Aux yeux des masses, ce sont les considérations à court terme qui comptent [...]. Un progrès séculaire, considéré comme allant de soi, accouplé à une insécurité individuelle douloureusement ressentie, constitue évidemment la meilleure des huiles à jeter sur le feu de l'agitation sociale. » (Capitalisme, socialisme et démocratie, partie 2, chapitre 13, 1942).

Le capitalisme détruit devrait-il laisser sa place au socialisme ?

3.2. Le socialisme peut-il fonctionner ?

Alors que le capitalisme est conduit à s'autodétruire, le socialisme peut vivre. C'est un système dans lequel les moyens de production sont la propriété d'une autorité centrale et la production est organisée dans un secteur public. Au-delà de ces différences organisationnelles, la logique économique du socialisme n'est pas fondamentalement éloignée de celle de l'économie capitaliste. Dans les deux systèmes économiques, il faut savoir combiner rationnellement les facteurs disponibles pour obtenir la production maximale.

Le socialisme peut économiquement fonctionner s'il repose sur un organe planificateur, le Bureau central de Planification, qui détermine les niveaux de production et les prix dans les différentes branches conformément aux demandes respectives, afin d'éviter les crises de surproduction et les pénuries. Cette centralisation de l'économie permet aussi d'atténuer la nature cyclique de l'activité en étalant dans le temps les innovations qui n'apparaissent plus ainsi en grappes. Elle permet enfin de réduire l'incertitude, l'imprévisibilité des comportements des autres firmes et des consommateurs.

Par contre, le socialisme ne peut socialement fonctionner que si le comportement des travailleurs, des agriculteurs, des employés et des ouvriers n'est pas modifié par l'instauration du socialisme. En outre, il faut pouvoir fixer les critères selon lesquels doivent être sélectionnés ceux qui sont chargés de diriger les entreprises, puis réussir à les motiver et à faire en sorte que leur autorité soit réelle.

4. Postérité et influence

Dans un premier point, nous verrons que la pensée de cet auteur hétérodoxe peut être relativisée. Dans un second point, nous verrons que sa postérité est bien réelle.

4.1. Relativiser la portée de la pensée de J. A. Schumpeter.

Tout d'abord, les prévisions de J. A. Schumpeter en ce qui concerne l'avenir du capitalisme et du socialisme ne se sont pas révélées exactes. D'une part, le capitalisme ne s'est pas autodétruit pour laisser la place à une économie de type socialiste. Les possibilités créatrices ou innovatrices des entreprises ne se sont pas taries. D'autre part, le socialisme n'a pas pu « fonctionner » plus de 70 ans en tant que système de production contre plus de 150 pour le système capitaliste.

Ensuite, en ce qui concerne les cycles économiques, les analyses de J. A. Schumpeter ont été abandonnées au fur et à mesure que les Trente Glorieuses se mettaient en place. Les pays développés d'Europe occidentale et d'Amérique du Nord semblaient penser que le cycle d'expansion économique serait continu. Ce constat était

corroboré par l'absence de régularité des cycles économique. Entre 1873 et 1896, le ralentissement économique n'a guère coïncidé avec une grande dépression. L'entre-deux-guerres est une période plus perturbée que la représentation simplifiée d'une expansion suivie d'une récession.

De plus, les analyses du sous-développement au cours des années 60 ont pu laisser penser que les pays connaissaient des décalages dans leurs phases d'expansion et de récession, structurels et conjoncturels.

Enfin, les à-coups que la croissance a connus en 1973, 1991 et 2001 laisse penser que son évolution est assez irrégulière.

4.2. Une postérité bien réelle.

Pourtant, sur de nombreux points, on peut considérer que la contribution de J. A. Schumpeter à l'analyse économique est riche et pertinente.

Premièrement, sa théorie de l'évolution économique permet de comprendre le phénomène des crises et du chômage. Le concept de cycles économiques montre qu'il existe des périodes dans lesquelles le chômage est élevé (1930-1945) et d'autres où il est faible (1950-1970). Cela permet d'affirmer qu'il est plus important de financer un fonds suffisant d'allocations-chômage qui ne remette pas en cause le retour ultérieur à la croissance économique que d'agir sur le niveau de l'emploi.

Daniel Cohen (1953-) reprend l'analyse schumpetérienne de la destruction créatrice pour décrire le fonctionnement de notre économie : « Dans les années cinquante et soixante, la croissance s'est présentée sous un jour rassurant : celui d'un bien public qui enrichit sans peine la société. [...] Le progrès technique s'incarne désormais comme un processus plus difficile à gérer pour une société [...] En même temps qu'il enrichit, le progrès technique détruit, et il semble aujourd'hui que la société doit désormais payer un prix plus lourd pour une croissance moindre. » (Les Infortunes de la prospérité, 1994). Le progrès technique crée donc des transformations qui peuvent s'accompagner de croissance et de chômage.

Deuxièmement, les analyses de Schumpeter sur le rôle des innovations ont permis d'appréhender un peu mieux les phénomènes de croissance économique. Robert Solow (1924 -), prix Nobel en 1987, a montré la contribution du progrès technique, à la croissance économique, à travers les efforts de Recherche-Développement. Sur la longue période, le progrès technique est le principal facteur de la croissance. Il augmente l'efficacité des facteurs de production. Le modèle de Solow fait ainsi du progrès technique une variable qui s'ajoute aux deux facteurs de production que sont le travail et le capital.

D'autres économistes contemporains rendent endogène le progrès technique. Paul Romer (-) explique que le progrès technique dépend du niveau des connaissances des travailleurs, de leur capacité à inventer des produits et des procédés (approfondissement en 1986 de la théorie du « learning by doing » formulée par Kenneth Arrow (1921-) en 1962). Robert Lucas (1937 -), prix Nobel en 1995, fait du capital humain, de la capacité innovatrice l'individu, le principal facteur de la croissance.

Troisièmement, les travaux de Schumpeter restent très souvent utilisés pour rendre compte de la nature cyclique des économies, notamment depuis les années soixante-dix. G. O. Mensch (-) identifie trois mouvements cycliques complets de longue durée et deux partiels depuis la fin du XVIIIe siècle jusqu'à nos jours : 1785 – 1825 ; 1810 – 1885 ; 1865 – 1935 ; 1920 – 1990 ; 1970- . Il constate que chaque cycle commence dix ou vingt ans avant l'achèvement du précédent. Au cours de cette période de coexistence de deux cycles, cette « impasse technologique », l'économie mondiale subit une grave crise (1825, 1873, 1929, 1974). Les dix années qui suivent se caractérisent par l'arrivée d'innovations majeures (locomotive, machine à vapeur, moteur électrique, télévision, voiture...) permettant un nouveau départ.

De même, J. J. Van Duijn (-) (The Long Wave in Economic Life, 1983) explique le mouvement économique par le cycle de vie des innovations, c'est-à-dire par la naissance, la croissance, la maturité puis le déclin des technologies, des secteurs de pointe :

1. Le premier cycle long (1782 – 1848) est la conséquence de l'introduction de la vapeur (retournement en 1815) ;
2. Le deuxième cycle long (1845 – 1892) provient du fer et du chemin de fer (retournement en 1873).
3. Le troisième (1892 – 1948) est dû à l'électricité, la chimie, la naissance de l'industrie automobile (retournement en 1929).
4. Le quatrième (1948 -) est consécutive à des biens d'équipement des ménages, l'automobile, l'informatique (retournement en 1973).

Les innovations majeures (biens d'équipement des ménages, automobile, informatique) marquent les phases d'expansion tandis que la crise contemporaine se caractérise par l'essoufflement de ces innovations et l'absence d'innovations de substitution suffisantes pour remettre l'économie dans une phase longue de croissance. L'explosion technologique des industries de la communication sera-t-elle à l'origine d'une nouvelle phase longue de croissance ? S'il est encore impossible de répondre à cette question, on peut toutefois noter qu'en 1996, aux Etats-Unis, les activités de haute technologie (high-tech) ont contribué à hauteur de 33 % à la croissance du PIB.

Quatrièmement, J. A. Schumpeter a fortement influencé l'un de ses étudiants, John Kenneth Galbraith (1908 - 2006). Dans la deuxième moitié du XXe siècle, les managers ont pris le pouvoir dans les grandes firmes au détriment des actionnaires (Le Nouvel État industriel, 1967). Cette nouvelle couche sociale de cadres et d'ingénieurs, la technocratie, poursuivant ses propres objectifs rappelle les mutations que prévoyait J. A. Schumpeter en ce qui concerne les dirigeants salariés. Le fait d'avoir des entreprises géantes, de grande taille, risque de faire disparaître l'esprit d'innovation qui pouvait régner lorsque l'entrepreneur dirigeait son activité. Cette pensée bureaucratique est à nuancer lorsque nous faisons référence à des groupes comme Microsoft, voire même Coca-Cola.

CONCLUSION

Idées maîtresses :

- Trois facteurs de la croissance : Capital, Crédit, Entreprise géante.
- Phases de la dynamique économique : Expansion, dépression, récession et reprise.
- Cycles longs et intermédiaires enchevêtrés.
- Innovation comme source de dynamisme économique.
- Entrepreneur comme agent de l'innovation.
- Disparition du capitalisme au profit du socialisme.
- Relativité de la pensée concernant l'irrégularité de la croissance et des cycles et la mort du capitalisme au profit du socialisme.
- Postérité certaine concernant la relation croissance-chômage, la relation croissance-R&D, les cycles, l'effet de la taille sur l'innovation.