

Connaissance et fonction entrepreneuriale

Nous expliquerons dans ce chapitre le concept et les caractéristiques de la fonction entrepreneuriale. L'entrepreneur a une importance fondamentale pour l'École Autrichienne. Il est le pivot de son analyse économique. D'où la grande importance qu'il y a à expliquer son essence et son rôle dans la production et la diffusion de connaissance. On pourra seulement ainsi comprendre la tendance à la coordination qui existe sur les marchés, ainsi que l'apport de l'École Autrichienne à la pensée économique.

2.1. Définition de la fonction entrepreneuriale

Pour les autrichiens, la fonction d'entrepreneur, au sens large, coïncide avec *l'action humaine* elle-même. En ce sens, on pourrait affirmer qu'exerce la fonction d'entrepreneur toute personne agissant en vue de modifier le présent et d'atteindre ses objectifs dans le futur. Bien que cette définition puisse, à première vue, sembler trop large et non conforme aux usages linguistiques actuels, il faut tenir compte du fait qu'elle est absolument conforme au sens étymologique originel du mot *entreprise*. En effet, l'expression espagnole *empresa* (entreprise) tout comme les acceptions française et anglaise *entrepreneur* viennent étymologiquement du verbe latin *in prehendendo-endi-ensum*, qui signifie *découvrir, voir, percevoir, se rendre compte de, saisir*; et l'expression latine *in prehensa* contient clairement l'idée d'action, voulant dire prendre, saisir. En somme, entreprise est synonyme d'action, et ainsi, en France, le mot *entrepreneur* s'employait depuis très longtemps, au Moyen Âge, pour désigner les personnes chargées d'effectuer des actions importantes, liées généralement à la guerre, ou de réaliser les grands projets concernant la construction des cathédrales. Dans notre langue castillane, l'un des sens du mot *entreprise*, selon le *Dictionnaire* de l'Académie Royale Espagnole, est celui d' « action ardue et difficile commencée avec courage ». On a commencé aussi à utiliser ce mot à partir du Moyen Âge pour désigner les enseignes de

certains ordres de chevalerie qui indiquaient l'engagement, pris sous serment, de réaliser une certaine *action* importante. Or, le mot entreprise entendu comme action est nécessairement et inexorablement lié à une attitude *entreprenante*, consistant précisément à essayer sans cesse de chercher, de découvrir, de créer ou de voir de nouveaux objectifs et de nouveaux moyens (tout cela en accord avec le sens étymologique déjà vu de *in prehendō*).

La fonction entrepreneuriale, au sens strict, consiste essentiellement à découvrir et à apprécier (*prehendō*) les occasions d'atteindre un but ou, si l'on veut, d'obtenir un gain ou profit qui se présente, en agissant de façon à les saisir. Kirzner dit que l'exercice de l'entrepreneuriat implique une *vigilance* (*alertness*) particulière, c'est-à-dire un état d'alerte continu, qui permet à l'homme de découvrir ce qui se passe autour de lui et de s'en rendre compte (Kirzner, 1998 : 49 et 79). Kirzner utilise peut-être le mot anglais *alertness* parce que le mot *entrepreneurship* (« fonction entrepreneuriale ») est d'origine française et n'implique pas immédiatement dans la langue anglo-saxonne l'idée de *prehendō* qu'il a dans les langues romanes continentales. De toutes façons, en espagnol, le qualificatif *perspicaz* (perspicace) est tout à fait adapté pour la fonction entrepreneuriale, car il s'applique, selon le *Dictionnaire* de l'Académie Royale Espagnole, à la « vue ou regard très perçant qui va loin ». De même, le mot *speculador*, vient étymologiquement du latin *specula*, terme utilisé pour désigner des tours d'où les sentinelles pouvaient voir de loin ce qui venait. Par conséquent, ces idées s'accordent parfaitement avec l'attitude de l'entrepreneur quand il décide quelles seront ses actions, qu'il évalue leur effet dans le futur et qu'il les entreprend. L'expression être en état d'alerte définit bien l'entrepreneur car elle implique l'idée d'attention ou de vigilance, mais elle semble un peu moins adaptée que celle qui comporte le qualificatif « perspicace », peut-être parce que cette dernière implique nettement une attitude un peu moins statique.

2.2. Information, connaissance et entrepreneuriat

On ne peut pas saisir en profondeur la nature de la fonction entrepreneuriale telle que l'École Autrichienne l'aborde, si l'on ne comprend pas comment l'entrepreneur modifie ou fait changer l'*information* ou *connaissance* que possède l'acteur. D'une part, créer, percevoir ou se rendre compte de nouvelles fins et de nouveaux moyens

suppose une modification de la connaissance de l'acteur, en ce sens qu'il découvre une information nouvelle, qu'il n'avait pas auparavant. D'autre part, cette découverte modifie toutes les données ou contexte d'information ou connaissance que possède le sujet acteur. Or, il doit se poser la question suivante : quelles caractéristiques importantes présente l'information ou connaissance pour l'exercice de la fonction d'entrepreneur ? Nous allons étudier maintenant en détail les six caractéristiques fondamentales de la connaissance entrepreneuriale du point de vue de l'École Autrichienne : 1) c'est une connaissance *subjective* pratique, non scientifique ; 2) c'est une connaissance *personnelle* ; 3) *éparpillée* dans l'esprit de tous les hommes ; 4) c'est une connaissance en grande partie *tacite* et, donc, pas *exprimable* ; 5) elle se crée *ex nihilo*, à partir de rien, précisément par l'exercice de la fonction entrepreneuriale ; 6) elle est *transmissible*, en grande partie de façon non consciente, au travers de processus sociaux très complexes, dont l'étude, d'après les autrichiens, constitue précisément l'objet de recherche de la Science Économique.

2.3. Connaissance subjective et pratique, non scientifique

En premier lieu, la connaissance que nous analysons, la plus importante pour l'exercice de l'action humaine, est avant tout une connaissance subjective pratique et non scientifique. Connaissance pratique signifie tout ce que qu'on ne peut pas représenter d'une manière formelle, mais que le sujet acquiert ou apprend par la pratique, c'est-à-dire à partir de l'action humaine elle-même, exercée dans ses contextes correspondants. Il s'agit, comme le dit Hayek, de la connaissance importante concernant toutes sortes de circonstances particulières de temps et de lieu. (Hayek, 1972 : 51 et 91). Nous parlons, en somme, d'une connaissance portant sur des estimations humaines concrètes, c'est-à-dire aussi bien des buts que poursuit l'acteur, que de sa connaissance des buts qu'il croit poursuivis par d'autres acteurs. Il s'agit aussi d'une connaissance pratique des moyens que l'acteur croit avoir à sa portée pour atteindre ses buts, et, en particulier, de toutes les circonstances, personnelles ou pas, que l'acteur considère éventuellement importantes dans le contexte de chaque action concrète.

Il faut signaler que l'on doit à Michael Oakeshott (Oakeshott, 1991 : 12 et 15) la distinction entre les concepts de « connaissance pratique » et de « connaissance scientifique » et qu'elle est parallèle à la distinction hayekienne entre « connaissance éparpillée » et « connaissance

centralisée », à celle faite par Michael Polanyi entre « connaissance tacite » et « connaissance explicite » (Polanyi, 1959 : 24-25), et à celle de Mises entre la connaissance d'« évènements uniques » et la connaissance concernant le comportement de toute une « catégorie de phénomènes » (Mises, 1995 : 130-137). L'approche de ces différents types fondamentaux de connaissance, à partir des points de vue de ces quatre auteurs, peut se résumer dans le tableau 2.1.

Tableau 2.1

Deux types différents de connaissance

	Type A	Type B
Oakeshott	Pratique (traditionnel)	Scientifique (ou technique)
Hayek	Éparpillée	Centralisée
Polanyi	Tacite	Explicite
Mises	D'« évènements uniques »	De « catégories »

ÉCONOMIE
(connaissances type B sur connaissances type A)

Les relations entre ces deux types différents de connaissance sont complexes. D'une part, toute connaissance scientifique (type B) a une base tacite non exprimable (type A). Et les progrès scientifiques et techniques (type B) se matérialisent immédiatement en de nouvelles connaissances pratiques (type A), plus fécondes et plus puissantes. La Science Économique, de son côté, serait un ensemble de connaissances du type B (scientifiques) portant sur les processus de création et de transmission de la connaissance pratique (type A). On comprend maintenant que, pour Hayek,

le risque principal de l'économie comme science résulterait du fait qu'elle finisse par croire que ses spécialistes (« scientifiques de l'Économie » ou « ingénieurs sociaux ») puissent, en quelque sorte, arriver à posséder le contenu spécifique des connaissances pratiques du type A, constamment créés et utilisés par les hommes à niveau entrepreneurial. Ou, ce qui est pire encore, que l'on en arrive à ignorer complètement le contenu spécifique de la connaissance pratique, comme l'a si justement critiqué Oakeshott, pour qui le rationalisme, dans sa version la plus dangereuse, exagérée et erronée, consisterait à croire « que ce que j'ai appelé connaissance pratique n'est absolument pas une connaissance, c'est-à-dire qu'au sens le plus propre, il n'y a pas d'autre connaissance que la connaissance technique » (Oakeshott, 1991 : 15).

2.4. Connaissance personnelle et éparpillée

La connaissance pratique est une connaissance de type personnel et éparpillé. Cela signifie que chaque homme-acteur ne possède, pour ainsi dire, que des « atomes » ou « bits » de l'information qui se crée et se transmet globalement au niveau social, mais que, paradoxalement, lui seul possède, c'est-à-dire que lui seul connaît et interprète de façon consciente. Par conséquent, tout homme qui agit et exerce la fonction entrepreneuriale le fait d'une manière strictement *personnelle et unique*, puisqu'il essaie d'atteindre des fins ou objectifs d'après une vision et une connaissance du monde qu'il est seul à posséder dans toute sa richesse et sa variété de nuances, et dont on ne peut trouver une réplique identique chez personne d'autre. C'est pourquoi, la connaissance dont nous parlons n'est pas quelque chose de *donné*, de disponible pour tout le monde dans un moyen matériel de stockage d'information (comme les journaux, les revues spécialisées, les livres, les statistiques, les ordinateurs, etc.). En revanche, la connaissance importante pour l'action humaine est une connaissance nettement entrepreneuriale de type pratique, qu'on ne trouve que *disséminée* dans l'esprit de tous et de chacun des hommes et des femmes agissant entrepreneurialement, qui forment l'humanité.

2.5. Connaissance tacite non exprimable

La connaissance pratique est, en grande partie, une connaissance de type *tacite non exprimable*. Cela signifie que l'acteur sait comment faire ou

effectuer certaines actions (*know how*), mais ne sait pas quels sont les éléments ou parties de ce qu'il fait, ni s'ils sont vrais ou faux (*know that*). Ainsi, par exemple, quand quelqu'un apprend à jouer au golf, il n'apprend pas un ensemble de normes objectives de type scientifique qui lui permettent de faire les mouvements nécessaires comme résultat de l'application d'une série de formules de physique mathématique, mais le processus d'apprentissage consiste plutôt à acquérir une série d'*habitudes pratiques de conduite*. On peut également citer, comme Polanyi, l'exemple de celui qui prétend monter à bicyclette et de maintenir l'équilibre en bougeant le guidon du côté où il commence à tomber, et en créant ainsi une force centrifuge qui tend à maintenir la bicyclette debout, et tout cela sans que presque aucun cycliste ne connaisse les principes physiques sur lesquels se fonde son habileté, ni n'en soit conscient. En revanche, le cycliste utilise plutôt son « sens de l'équilibre », qui lui indique comment il doit se comporter à tout moment pour ne pas tomber. Polanyi va jusqu'à affirmer que la connaissance tacite est, en fait, le *principe dominant de toute connaissance* (Polanyi, 1959 : 24-25). Même la connaissance la plus hautement formalisée et scientifique est toujours le résultat d'une intuition ou d'un acte de création, qui ne sont rien d'autre que des manifestations de la connaissance tacite. Sans compter que la nouvelle connaissance formalisée que nous pouvons acquérir grâce aux formules, aux livres, aux graphiques, aux cartes, etc., est importante surtout parce qu'elle aide à réorganiser tout notre contexte d'information pratique entrepreneuriale à partir de différents points de vue, de plus en plus riches et féconds, ce qui ouvre de nouvelles possibilités pour l'exercice de l'intuition créative. L'impossibilité d'articuler la connaissance pratique se manifeste non seulement « statiquement », en ce sens que toute affirmation apparemment explicite ne comporte d'information que dans la mesure où elle est interprétée grâce à un ensemble de croyances et de connaissances préalables non exprimables, mais aussi « dynamiquement », car le *processus mental* utilisé pour faire un essai d'articulation formalisée est essentiellement, en lui-même, une connaissance tacite et non exprimable. Un autre type de connaissance non exprimable et qui joue un rôle essentiel dans le développement de la société est l'ensemble des *habitudes, des traditions, des institutions et des normes juridiques et morales* qui forment le droit, rendent possible la société ; et nous, les hommes, apprenons à obéir, sans être capables de théoriser ou d'articuler en détail le rôle précis que remplissent ces normes et ces institutions dans les différentes situations et processus sociaux où elles interviennent. On peut dire la même chose à propos du *langage* et, par exemple, aussi de la *comptabilité financière et*

des coûts, qu'utilise l'entrepreneur pour faire le calcul économique qui guide son action ; celle-ci n'est qu'un ensemble de connaissances ou techniques pratiques qui, utilisé dans un certain contexte d'économie de marché, sert de guide d'action généralisée aux entrepreneurs pour les aider à atteindre leurs objectifs, mais sans que ceux-ci, pour la plupart, soient capables de formuler une théorie scientifique de la comptabilité ni encore moins d'expliquer comment elle peut aider dans les processus compliqués de coordination qui rendent possible la vie économique et sociale. On peut, donc, conclure que l'exercice de la fonction entrepreneuriale, telle que la considèrent les théoriciens de l'École Autrichienne (capacité innée pour découvrir et apprécier des occasions de gain en adoptant un comportement conscient pour en profiter), consiste en une connaissance de type fondamentalement tacite non exprimable.

2.6. Caractère essentiellement créatif de la fonction entrepreneuriale

La fonction entrepreneuriale n'a besoin d'aucun moyen pour se réaliser. C'est-à-dire que l'action entrepreneuriale ne suppose aucun coût et est donc essentiellement créative. Ce caractère créatif de la fonction entrepreneuriale se concrétise en ce qu'elle donne lieu à des profits qui, en un certain sens, naissent du néant et peuvent donc s'appeler *profits entrepreneuriaux purs*. Pour obtenir des profits entrepreneuriaux, on n'a, par conséquent, pas besoin de disposer d'un moyen préalable quelconque, mais il est seulement nécessaire de bien exercer la fonction d'entrepreneur.

Cela dit, il faut spécialement souligner que se produisent, comme conséquence de tout acte entrepreneurial, trois effets d'une extraordinaire importance. D'une part, la fonction d'entrepreneur *crée* une information nouvelle, inexistante auparavant. Deuxièmement, cette information *se transmet* dans le marché. Et, troisièmement, comme conséquence de l'acte entrepreneurial, les agents économiques impliqués *apprennent* à agir chacun en fonction des besoins des autres. Ces conséquences de l'action entrepreneuriale, telles qu'elles ont été élaborées analytiquement par les auteurs de l'École Autrichienne, sont si importantes qu'elles valent la peine d'être étudiées chacune en détail.

2.7. Création d'information

Tout acte entrepreneurial implique la création *ex nihilo* d'une nouvelle information ou connaissance. Cette création a lieu dans l'esprit de la personne qui exerce, la première, la fonction d'entrepreneur. En effet, quand une personne « C » se rend compte qu'il existe une possibilité de gain, il se crée dans sa tête une nouvelle information qu'elle n'avait pas auparavant. Mais, en plus, une fois que « C » entreprend l'action et prend contact, par exemple, avec « A » et « B », achetant bon marché à « B » un bien qu'il a en trop et le vendant plus cher à « A » qui en a un besoin urgent, une nouvelle information se crée également dans les têtes de « A » et de « B ». Ainsi « A », par exemple, se rend compte que ce bien, dont il manquait et dont il avait tant besoin pour atteindre son but, est disponible ailleurs sur le marché en plus grande quantité qu'il ne l'imaginait et que, par conséquent, il peut entreprendre sans problèmes l'action qu'il ne commençait pas par manque dudit produit. De son côté, « B » s'aperçoit que ce bien, qu'il avait en si grande abondance, et auquel il n'attachait pas de valeur, est très recherché par d'autres personnes et qu'il doit donc le conserver et le garder car il peut le vendre à un bon prix.

2.8. Transmission d'information

La création entrepreneuriale d'information implique sa transmission simultanée dans le marché. En fait, transmettre quelque chose à quelqu'un c'est faire que cette personne engendre ou crée dans son esprit une partie de l'information qui avait été préalablement créée ou découverte par d'autres êtres humains.

Dans l'exemple antérieur, non seulement l'idée que son bien est important et ne doit pas être gaspillé est transmise strictement à « B », et l'idée qu'il peut poursuivre le but qu'il se proposait et ne pouvait réaliser par manque de ce bien est transmise à « A », mais les prix respectifs de marché, qui sont un système de transmission très puissant car ils transmettent beaucoup d'information à un coût très bas, communiquent par vagues successives, à tout le marché, le message que le bien en question doit être gardé et économisé car il est demandé ; et, en même temps, que tous ceux qui n'entreprennent pas d'action en pensant que ce bien n'existe pas, peuvent l'obtenir et poursuivre leurs plans d'action. Naturellement, l'information importante est toujours subjective et n'existe pas en dehors des personnes

capables de l'interpréter ou de la découvrir, de sorte que ce sont toujours les êtres humains qui créent, perçoivent et transmettent l'information. L'idée erronée selon laquelle l'information est quelque chose d'objectif vient en partie du fait que l'information subjective créée par les entrepreneurs se concrétise « objectivement » en signes (prix, institutions, normes, « signatures », etc.) ; ceux-ci peuvent être découverts et interprétés subjectivement par beaucoup dans le contexte de leurs actions particulières, ce qui facilite la création de nouvelles informations subjectives de plus en plus riches et complètes. Cependant, et malgré les apparences, la transmission d'information sociale est fondamentalement tacite et subjective, c'est-à-dire ni exprimée ni explicite, et, en même temps, très résumée, car, en fait, elle ne fait que se transmettre et capter subjectivement le minimum nécessaire pour coordonner le processus social ; cela, permet, par ailleurs, de profiter le mieux possible de la capacité limitée de l'esprit humain à créer, découvrir et transmettre constamment une nouvelle information de type entrepreneurial.

2.9. Effet apprentissage : coordination et adaptation

Il faut enfin souligner comment les agents sociaux apprennent à agir en fonction les uns des autres. Ainsi, par exemple, par suite de l'action entrepreneuriale engagée par « C », « B » en vient à ne pas dilapider ou gaspiller le bien dont il disposait, mais, obéissant à son intérêt particulier, le garde et le conserve. « A », de son côté, disposant de ce bien, peut atteindre son objectif et entreprendre l'action qu'il ne réalisait pas auparavant. L'un et l'autre, par conséquent, apprennent à agir de *façon coordonnée*, c'est-à-dire à modifier et à discipliner leur comportement en fonction des nécessités de l'autre. Et, de plus, ils apprennent de la meilleure façon qu'on puisse imaginer : *sans se rendre compte qu'ils apprennent et de plein gré*, c'est-à-dire volontairement et dans le contexte d'un plan où chacun poursuit ses objectifs et ses intérêts particuliers. C'est là la base du processus, aussi merveilleux que simple et effectif, qui rend possible la vie en société. On doit enfin remarquer que l'adoption de la fonction d'entrepreneur par « C » permet non seulement une action coordonnée entre « A » et « B » qui n'existait pas auparavant, mais, en plus, que ceux-ci effectuent un *calcul économique* dans le contexte de leurs actions respectives, avec des données ou information dont ils ne disposaient pas auparavant ; et celles-ci leur permettent de pouvoir atteindre beaucoup plus facilement leurs objectifs respectifs. En somme, le calcul économique,

entendu comme tout jugement d'estimation de la valeur des différentes possibilités ou courants d'action, peut se réaliser précisément grâce à l'information engendrée dans le processus entrepreneurial. Autrement dit : si l'exercice de la fonction entrepreneuriale ne s'effectue pas librement dans une économie de marché, l'information nécessaire pour que chaque acteur puisse calculer ou estimer correctement la valeur de chaque courant d'action possible ne se crée pas. C'est-à-dire que *sans entrepreneur, il n'y a pas de calcul économique possible*. C'est là une des conclusions les plus importantes auxquelles aboutit l'analyse économique de l'École Autrichienne, et elle se trouve au coeur du théorème de l'impossibilité du calcul économique socialiste, tel que l'ont découvert Mises et Hayek, et sur lequel nous reviendrons dans les prochains chapitres.

Les observations précédentes constituent, à la fois, les enseignements les plus importants et les plus élémentaires de la science sociale, et permettent de conclure que la fonction d'entrepreneur est, sans aucun doute, la fonction sociale par excellence, puisqu' en adaptant et en coordonnant le comportement individuel de ses membres, elle rend possible la vie en société. Sans fonction entrepreneuriale, l'existence de la vie en société n'est même pas concevable.

2.10. Le principe essentiel

Cela dit, ce qui importe véritablement, du point de vue de la théorie de l'École Autrichienne, n'est pas de savoir qui exerce concrètement la fonction entrepreneuriale (quoique ce soit précisément le plus important dans la pratique), mais le fait que, n'existant pas de restrictions institutionnelles ou légales à son libre exercice, chaque homme puisse exercer le mieux possible ses dons entrepreneuriaux en créant une information nouvelle et en profitant de l'information pratique de type personnel qu'il aura pu découvrir à chaque moment. Que les théoriciens de l'École Autrichienne soient, dans le domaine politique, de façon générale et majoritaire, des philosophes libéraux profondément engagés dans la défense de l'économie de marché non intervenue n'est donc pas une simple coïncidence.

Il n'appartient pas à l'économiste, mais plutôt au psychologue, d'étudier en détail l'origine de la force innée de l'homme qui le meut, du point de vue entrepreneurial, dans tous ses domaines d'action. Il n'importe, ici et

maintenant, que de souligner le principe essentiel suivant : *l'être humain tend à découvrir l'information qui l'intéresse, de sorte que, si la liberté d'atteindre ses objectifs et de satisfaire ses intérêts existe, ceux-ci agiront comme stimulants, et permettront que celui qui exerce la fonction entrepreneuriale motivée par ces stimulants perçoive et découvre sans cesse l'information pratique importante nécessaire à l'obtention des fins poursuivies.* Au contraire, si, pour une raison quelconque, on restreint ou on ferme le domaine d'exercice de l'entrepreneur dans un certain secteur de la vie sociale (par des restrictions de type légal, institutionnel ou traditionnel, ou par des mesures interventionnistes de l'état en matière économique), les hommes ne considéreront même pas la possibilité de réussir à atteindre des objectifs dans ces *secteurs interdits ou limités*, de sorte que, *l'objectif n'étant pas possible, il n'agira pas comme stimulant, et, en conséquence, on ne percevra ni ne découvrira l'information pratique nécessaire à son obtention.* Et en plus, les personnes affectées ne seront même pas conscientes, dans ces cas-là, de la valeur énorme et du grand nombre d'objectifs qui cessent d'être accessibles par suite de l'imposition de cette situation de restriction institutionnelle (interventionnisme ou socialisme).

Enfin, il faut considérer que chaque homme-acteur possède des *atomes* d'information pratique qu'il tend, comme on l'a vu, à découvrir et à utiliser pour atteindre un objectif ; information que, malgré son importance sociale, il est seul à avoir ou à posséder, c'est-à-dire que lui seul connaît et interprète consciemment. Nous savons que nous parlons de la connaissance explicite dans les revues spécialisées, les livres, les journaux, les ordinateurs, les statistiques, etc. La seule information ou connaissance importante sur le plan social est celle que quelqu'un connaît consciemment à chaque moment historique, bien que, le plus souvent, ce soit seulement de façon tacite. Ensuite, chaque fois que l'homme agit ou exerce la fonction entrepreneuriale, il le fait d'une manière caractéristique, particulière, c'est-à-dire *personnelle et unique* qui naît de l'essai d'atteindre des objectifs ou vision du monde qui agissent comme stimulants et que lui seul possède dans leurs diverses caractéristiques et circonstances. *Cela permet à chaque être humain d'obtenir des connaissances ou informations qu'il ne découvre qu'en fonction de ses objectifs et de ses circonstances particulières, qui ne peuvent se reproduire de façon identique en aucun autre individu.*

Il en découle qu'il est très important de ne gaspiller la fonction entrepreneuriale de personne. Même les personnes les plus humbles, les

moins considérées socialement, ou les moins formées du point de vue de la connaissance explicite, posséderont en exclusivité (au moins) des petits fragments ou parcelles de connaissance et d'information qui peuvent avoir une valeur décisive dans le déroulement des événements sociaux. De ce point de vue, le caractère essentiellement humaniste de la conception de l'entrepreneur, que nous expliquons, et qui fait de l'économie, telle que l'École Autrichienne l'entend et la cultive, une science humaniste par excellence, paraît évident.

2.11. Concurrence et fonction entrepreneuriale

Le terme « concurrence » (en espagnol *competencia*) procède étymologiquement du latin *cum petitio* (coïncidence de demandes multiples portant sur une même chose, à laquelle il faut attribuer un propriétaire) formé de *cum*, avec, et *petere*, demander, attaquer, chercher. Le *Dictionnaire* de l'Académie Royale Espagnole définit la concurrence comme « la rivalité entre au moins deux personnes aspirant à obtenir la même chose ». La concurrence consiste donc en un *processus dynamique de rivalité* et non pas dans le « modèle » dit « de concurrence parfaite », dans lequel de nombreux offrants font la même chose et vendent tous au même prix, c'est-à-dire, dans lequel, paradoxalement, personne ne fait de concurrence (Huerta de Soto, 1994 : 56-58).

La fonction entrepreneuriale, de par sa nature et sa définition, est toujours *concurrentielle*. Cela signifie qu'une fois que l'acteur a découvert une occasion de gain et agit de façon à en profiter, cette occasion de gain tend à disparaître, de sorte qu'elle ne peut être ni évaluée ni utilisée par d'autres acteurs. Et de même, si l'occasion de gain ne se découvre que partiellement, ou si, découverte en totalité, l'acteur n'en profite que partiellement, une partie de cette occasion restera latente jusqu'à sa découverte et son utilisation par d'autres acteurs. Le processus social est donc nettement concurrentiel, en ce sens que les différents acteurs *rivalisent* les uns avec les autres consciemment et inconsciemment, pour évaluer et mettre à profit, avant les autres, les occasions de gain.

Tout acte entrepreneurial découvre, coordonne et élimine des discoordinations sociales et fait, en fonction de son caractère essentiellement concurrentiel, que ces discoordinations, une fois découvertes et coordonnées, ne puissent plus être perçues et éliminées par

aucun autre entrepreneur. On pourrait penser à tort que le processus social mu par l'entrepreneur pourrait arriver par sa propre dynamique à s'arrêter ou à disparaître, une fois que la force de la fonction d'entrepreneur aurait découvert et épuisé toutes les possibilités d'ajustement social existantes. *Cependant, le processus entrepreneurial de coordination sociale ne s'arrête et ne s'épuise jamais.* Et cela parce que l'acte coordinateur élémentaire consiste essentiellement à créer et à transmettre une information nouvelle qui doit modifier obligatoirement la perception générale d'objectifs et de moyens de tous les entrepreneurs impliqués. Cela donne lieu, à son tour, à l'apparition illimitée de nouveaux désajustements faisant apparaître de nouvelles occasions de gain entrepreneurial, et ainsi de suite, au cours d'un processus dynamique qui ne termine jamais et fait avancer sans cesse la civilisation. C'est-à-dire que la fonction entrepreneuriale non seulement rend possible la vie en société en coordonnant le comportement désajusté de ses membres, mais aussi favorise le développement de la civilisation, en créant continuellement de nouveaux objectifs et des connaissances nouvelles qui se répandent par vagues successives au sein de toute la société ; de plus, et cela est très important, *elle permet également que ce développement soit aussi correct et harmonieux que possible dans chaque circonstance historique*, car les désajustements qui se créent constamment au fur et à mesure du développement de la civilisation et de l'apparition d'une nouvelle information entrepreneuriale, tendent, à leur tour, à être découverts et éliminés par la propre force de l'action humaine. C'est-à-dire que la fonction entrepreneuriale est la force qui donne cohésion à la société et permet son développement harmonieux, étant donné que les désajustements, qu'un tel processus de développement produit forcément, tendent à être également coordonnés par elle.

Le processus entrepreneurial produit donc une espèce de *big bang* social continu qui permet la croissance illimitée de la connaissance. Ainsi, comme on l'a vu, face au modèle d'équilibre général ou partiel des néoclassiques, L'École Autrichienne propose, comme solution alternative, un paradigme fondé sur le « processus dynamique général » ou, si on le préfère, « big bang » social, en expansion continue et tendant à la coordination. On a même calculé que la limite maximum d'expansion de la connaissance sur la terre est de 10^{64} bits (Barrow y Tipler, 1986 : 658-677) ; d'où il serait possible d'augmenter de plus de cent milliards de fois les limites physiques de croissance considérées jusqu'ici. Les mêmes auteurs ont démontré mathématiquement qu'une civilisation

humaine possédant une base de lancement pourrait étendre sa connaissance, sa richesse et sa population *de façon illimitée*.

Tous deux s'appuient sur les principaux apports de l'École Autrichienne en général et de Hayek en particulier ; ils ont conclu que les physiciens ignorants en économie ont écrit de nombreuses sottises sur les limites physiques de la croissance économique. Une analyse correcte des limites physiques de la croissance n'est possible que si l'on considère la contribution de Hayek ; d'après elle, un système économique ne produit pas tant des choses matérielles qu'une connaissance immatérielle (Tipler, 1988 : 4-5).

2.12. Conclusion : le concept de société de l'École Autrichienne d'Économie

En somme, on peut conclure en définissant la société comme un *processus* (c'est-à-dire une structure dynamique) de type *spontané*, c'est-à-dire, consciemment dessiné par personne ; *très complexe*, car il est formé de millions et de millions de personnes, présentant une variété infinie d'objectifs, de goûts, de jugements et de connaissances pratiques, changeant tous continuellement ; *d'interactions humaines* (ce sont fondamentalement des relations d'échange souvent concrétisées en prix monétaires et se réalisant suivant des normes, des habitudes, ou des règles de conduite) ; toutes stimulées par la *force de la fonction entrepreneuriale*, qui, sans cesse, *crée, découvre et transmet* information et connaissance, en adaptant et en coordonnant de façon concurrentielle les plans contradictoires des hommes, et en permettant leur vie en commun avec un nombre et une richesse de nuances et d'éléments toujours croissants.

Précisément, l'objet de la Science Économique consisterait à étudier ce processus social tel qu'il a été défini. Ainsi, les économistes autrichiens considèrent que l'objectif essentiel de l'économie consiste à analyser comment nous tirons profit, grâce à l'ordre social spontané, d'un volume énorme d'information pratique, qui n'est disponible nulle part sous forme centralisée, mais se trouve éparpillée ou disséminée dans l'esprit de millions de personnes. L'objet de l'économie consiste à étudier ce processus dynamique de découverte et de transmission d'information, continuellement stimulé par la fonction entrepreneuriale et qui tend à adapter et à coordonner les plans des hommes, rendant ainsi possible leur

vie en société. Le problème économique fondamental est celui-là et pas un autre, de sorte que nous devons faire une critique spéciale de l'étude du modèle d'équilibre des spécialistes du paradigme dominant néoclassique et qui, pour Hayek manque d'intérêt scientifique, car on y part de l'hypothèse que toute l'information est *donnée* et que le problème économique fondamental a donc déjà été résolu (Hayek, 1972 : 51 et 91).