

The Entrepreneur: Who Is He ? L'entrepreneur: Qui est-il ?

Ralph J. Massey

Volume 9, Number 3, June 1954

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1022869ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1022869ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (print)

1703-8138 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Massey, R. J. (1954). The Entrepreneur: Who Is He ? / L'entrepreneur: Qui est-il ?
Relations industrielles / Industrial Relations, 9(3), 245–258.
<https://doi.org/10.7202/1022869ar>

Article abstract

Since the end of the Eighteenth Century, some economists and economic historians have given a particular attention to the functions of the entrepreneur. But actually who is the entrepreneur in Canada? Has the entrepreneurial function changed with the evolution of the economy? Having examined those various opinions, the author gives his own notion of the "entrepreneur" and leaves to the reader a few unanswered questions important for developed or underdeveloped countries seeking to maintain or promote their wellbeing.

The Entrepreneur : Who Is He ?

Ralph J. Massey

Since the end of the Eighteenth Century, some economists and economic historians have given a particular attention to the functions of the entrepreneur. But actually who is the entrepreneur in Canada? Has the entrepreneurial function changed with the evolution of the economy? Having examined those various opinions, the author gives his own notion of the "entrepreneur" and leaves to the reader a few unanswered questions important for developed or underdeveloped countries seeking to maintain or promote their wellbeing.

In recent years there has been an increased interest in the vital role which the businessman or, more specifically, the entrepreneur plays in economic development. The late Joseph A. Schumpeter of Harvard, who was largely responsible for initiating this trend of thought, felt that the entrepreneur was the very bearer of economic change. This area of study appeared so important and fruitful that the Research Center in Entrepreneurial History was established at Harvard. The Center for International Studies at the Massachusetts Institute of Technology has started a large-scale investigation of the economies of Asian countries with a major area of study being entrepreneurship. At the University of Chicago, under the direction of Frederick H. Harbison, a study of the relationship between the nature and development of the management organization and the nature of the labor movement and worker productivity is being made. To Canada which is experiencing a tremendous economic growth bringing major changes in the very fabric of its industrial organization, these studies should be of a great significance.

MASSEY, RALPH J., graduate from Adelbert College, Western Reserve University (Cleveland), in 1952; Harry A. Millis Fellow in Industrial Relations (1953) and research assistant in the Industrial Relations Center and graduate student in economics, University of Chicago.

* The Author wishes to express his gratitude to Mr. R. Richard Wohl, Assistant Professor in the Social Sciences at the University of Chicago, for his helpful comments.

As with any other problem, the first step here is a definition of terms. Just who is the entrepreneur? He is a businessman performing a specific function or a group of functions. Since the end of the eighteenth century various economists and economic historians have stressed three functions; the organization and management of a business enterprise, the bearing of uncertainty, and innovation which is the making of changes in the existing order of things.

In the first group some have emphasized the organization of a business while others have put emphasis on its general management. John Bates Clark in his *Essentials of Economic Theory* (1907) states that the entrepreneur hired all the capital and labor needed for a business. Therefore, the entrepreneurial function was the employment and coordination of labor and capital.¹ However, Clark concedes that this function is often merged with the role of laborer and capitalist in the same person. Fritz Redlich, writing in 1949, constructs a similar line of reasoning in stating that the idealized entrepreneur of theory is roughly the business administrator in practice.² The idealized type of entrepreneur determines the purpose of the enterprise and fits it into the market and national economy, while the real-life entrepreneur is the business administrator who is as a rule both entrepreneur and manager. If an idealized type of entrepreneur does exist, he operates in conjunction with other business administrators who would be both entrepreneurs and managers at the same time. Such men as J. P. Morgan and Andrew Carnegie would fill this role. Therefore, both Clark and Redlich have defined entrepreneurial activity in a pure sense and have shown how this pure function is merged with others in actual life.

The classical economists, Adam Smith and John Stuart Mill, and the neoclassicist, Alfred Marshall, writing over a period of one hundred years, present an interesting evolution in thinking. Adam Smith in the 1770's visualized the entrepreneur as a proprietary capitalist, a supplier of capital and a manager, a person who intervenes between the laborer on one hand and the consumer on the other. However, he did recognize that this single individual gets two types of returns: wages, and profits on the capital which he advances.

John Stuart Mill states that the gross profits of business must afford a sufficient equivalent for abstinence which is a return for not con-

(1) CLARK, JOHN BATES, *Essentials of Economic Theory*, New York, Macmillan Co., 1907, p. 86.

(2) REDLICH, FRITZ, "The Business Leader in Theory and Reality", *American Journal of Economics and Sociology*, 1949, p. 228.

suming one's capital, indemnity for risk, and a payment for skill of superintendence. These remunerations may be paid to the same person or to different people. If a capitalist provides capital, then he would receive interest "while the difference between the interest and the gross profits remunerates the exertions and the risks of the undertaker".³ Mill does not explicitly state whether the undertaker may receive only wages of superintendence, nor does he state who would bear the risk involved if this function were specialized.

Alfred Marshall, writing in the 1890's, has the entrepreneur performing all three functions; management, innovation and risk bearing.

They 'adventure' or 'undertake' its risks; they bring together the capital and labor required for the work; they arrange or 'engineer' its general plan, and superintend its minor details.⁴

Later in the book he states that in joint stock companies management has been divorced from major risk bearing and he recognizes also the role of innovation. Some entrepreneurs "open out new and improved methods of business" while others "follow beaten tracks". In the work of Smith, Mill, and Marshall there appears to be a recognition of the increased complexity of business: more functions and a division of these functions amongst individuals are considered.

Jean-Baptiste Say in 1803,⁵ Francis A. Walker in 1883,⁶ and Arthur H. Cole in 1949⁷ have stressed the general management function. Say felt that the entrepreneur does not merely furnish food, tools, and materials but technical skill, commercial knowledge, powers of administration, assumption of responsibility, and organization and control of the industrial machinery. Cole gives the most precise statement of this concept.

Entrepreneurship is the "purposeful activity... of an individual or group of associated individuals, undertaken to initiate, maintain, or aggrandize a profits-orientated business

(3) MILL, JOHN STUART, *Principles of Political Economy*, New York, D. Appleton and Co., 1864, p. 406.

(4) MARSHALL, ALFRED, *Principles of Economics*, 8th ed., London, Macmillan and Co. 1927, p. 293.

(5) SAY, JEAN BAPTISTE, *A Treatise on Political Economy*. Tr. from 4th ed. of the French by C. R. Prinsep, Boston, Weells and Lilly. 1824.

(6) WALKER, FRANCIS A., *Political Economy*, 3rd ed. New York, H. Holt & Co., 1888.

(7) COLE, ARTHUR H., "Entrepreneurship and Entrepreneurial History", *Change and the Entrepreneur*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1949.

unit for the production or distribution of economic goods and services with pecuniary or other advantage the goal or measure of success".⁸

Alfred Marshall recognized that in large corporations management was separated from major risk bearing. Frank H. Knight in *Risk, Uncertainty, and Profit* differs with Marshall and makes this function of handling uncertainty the identifying feature of entrepreneurship, for it is "the assumption of responsibility for the correctness of one's opinions" which is the prerequisite to getting other members of the group to submit to the manager's direction.⁹ He eliminates the hiatus between risk bearers who maintain responsibility for the success of the business by a selection of managers who make decisions. In these situations a knowledge of things is replaced by a knowledge of men. Thus entrepreneurs are a specialized group of people who deal with uncertainty.

Mr. Knight modifies these views by indicating that in actual life it is impossible for entrepreneurship to be completely specialized since this would mean that the entrepreneur would own nothing and contribute only responsibility.¹⁰ In actuality a contributor of part of the resources used in the business guarantees the other contributors their full contractual remuneration. It is interesting to note that, writing in 1942 in an article "Profit and Entrepreneurial Functions", he lists the functions of the entrepreneur as creative innovation, adaptive innovation, and uncertainty bearing. Thus he seems to have expanded his concept of the functions of the entrepreneur.

Joseph A. Schumpeter was the foremost exponent of the school of thought which puts innovation as the sole function of the entrepreneur.¹¹ He defines a creative response in economic history as an action which cannot be predicted by applying the ordinary rules of inference from pre-existing facts; which produces relatively permanent social and economic changes; and which is tied up with individuals in society, their quality, their fields of endeavor, and their decisions, actions, and patterns of behaviour. Such creative response which brings economic development is entrepreneurial activity. He differs with Marshall who

(8) Ibid, p. 88.

(9) KNIGHT, FRANK H., *Risk, Uncertainty, and Profit*, Boston & New York, Houghton Mifflin Company, 1921, p. 276.

(10) Ibid, p. 299.

(11) SCHUMPETER, JOSEPH A., *The Theory of Economic Development*. Tr. from German by Redvers Opie, Cambridge Mass., Harvard University Press, 1934.

made general management the main feature and maintains that one is an entrepreneur only when one "carries out new combination" of factors of production or distribution.

Various other authors have subdivided innovation into types without adding much to Schumpeter's analysis.¹² Chester I. Barnard, however, states that entrepreneurial activity which consists of innovation is a function of all formal organization. "In a constantly changing environment the capacity to sense and effect changes is essential to survival."¹³

James H. Stauss has put forward a theory which differs greatly from those presented, for he attacks Knight's theory and absorbs Schumpeter's. These two theories considered the entrepreneur as an individual who operates through the medium of the firm. He reverses this line of reasoning.

The firm is the entrepreneur. The firm, centered around its decision-making organization, operates as the functionary in undertaking the entrepreneurial role through the medium of individuals having relations with it.¹⁴

Stauss then describes Frank Knight's entrepreneur as performing two functions, the giving under contract of a provisional guarantee of the equities, resources, and remunerations of others, and a participation in the selection of executives through effective consultatory jurisdiction or by tacit submission. He shows that the continuity of the firm is dependent on the willingness of other suppliers of labor and capital and possessors of equities to continue their relations with the firm and not solely on the willingness of the entrepreneur to assume risk through the promise of a contractual return. He views Schumpeter's ideas on the process of initiative as being readily absorbed by the economic framework representing an assembly of firms, supply functionaries, consumers, and government.¹⁵

Excluding the theory of Stauss, this survey indicates that the entrepreneur is a businessman performing a single function or group of

(12) DANNOFF, CLARENCE H., "Observations on Entrepreneurship in Agriculture", *Change and the Entrepreneur*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1949.

(13) BARNARD, CHESTER I., "The Entrepreneur and Formal Organization", *Change and the Entrepreneur*, p. 8.

(14) STAUSS, JAMES H., "The Entrepreneur, The Firm", *Journal of Political Economy*, Vol. 52, p. 120.

(15) *Ibid.*

functions and that the ideas differ somewhat as to which are the pertinent functions. Adam Smith considered the undertaker as a single individual, while Mill and Marshall advanced Smith's analysis by further differentiating types of functions which could be performed by one or possibly more individuals. Another trend of thought developed first with J.-B. Say in 1803 and currently stated by Arthur Cole stresses more the coordination, organization, and management of business as the central function of entrepreneurship. Cole's definition considers such activity as being carried on by an individual or group of associated individuals. Frank Knight is constructing a theory of profit sought to eliminate the hiatus between risk bearing and control by emphasizing the bearing of uncertainty while Joseph Schumpeter considered innovation as the salient feature. Chester I. Barnard would make innovation a function of all formal organization. The last theory presented, that of James Stauss, is similar to Adam Smith's in so far as the entrepreneur is a single entity. The difference is that Smith considered this entity to be the individual undertaker, while Stauss considers the firm as the entrepreneur.

Quite naturally the theorizing of these men reflects fundamental changes in the thing they were analyzing. Since the time of Adam Smith the modern corporation with large aggregates of capital has arisen. There has been a gradual diffusion of corporate forms of ownership, a divorce of ownership from management, and a decline in the influence of the stockholders and of outside banking interests on the managerial decisions of the larger corporations. All this has enhanced the position of top management as regulators of economic activity despite the increasing importance of labor unions and the government. Large complex enterprises with many products and plants have necessitated a decentralization of decision-making centers within them, while all these trends have brought about the rise of the professional manager.

This article has focused attention on the development of various concepts of entrepreneurship and has indicated very briefly some of the institutional changes which underlay this development. The specific question still remains as to who is the entrepreneur in Canada. In some cases he is pretty much the same individual Adam Smith described, namely, a single individual who has some capital, sees an opportunity to invest it, and executes his plans. In the modern large corporation the entrepreneur is a group of people which may vary in size and in the degree of authority and responsibility of its members to the organ-

ization. In any case *the entrepreneurial function is the handling of the more crucial policy decisions as to price, product, and methods of production and distribution rather than the more routine administrative decisions.* A crucial decision is one which binds all contributors to or participators in the organization to a given course of action. It would involve either a change in or the extension of an existing policy, while administrative decisions would implement policy decisions at lower levels in the organization.

James Stauss's emphasis on the entity of the firm underestimates the importance of individual managers. One has only to examine the relative success of Sears, Roebuck and Montgomery Ward in the United States in the postwar period to realize the importance of the quality of top management personnel. Like Frank Knight, Stauss feels that uncertainty bearing is the salient entrepreneurial function, but because the continuity of the modern firm is dependent on the cooperation of many other factors besides the entrepreneur, we should consider the firm in general as the entrepreneur. This concept becomes very vague and lacks precision. An emphasis on the entrepreneur as being a single individual or a small complex group of individuals who make the crucial managerial decisions gets away from this tendency and provides the student of entrepreneurial history with a more useful concept. Such managerial decision would include not only those involving innovation, but also those which maintain economic stability. In short, this definition is more similar to the idea of the real-life entrepreneur of Fritz Redlich than to those of Frank Knight or Joseph A. Schumpeter.

This article has concerned itself with the definition of a term. Some of the major questions of which this term becomes a part as follows:

To what extent is the entrepreneur a product of his environment and to what extent does he act independently of it?

What conditions are conducive to a type of entrepreneurial activity which brings steady economic progress?

To what extent do managerial organizations through which entrepreneurs operate show different degrees of development in different countries? What are the causes and consequences of this?

For underdeveloped countries seeking to achieve high levels of economic activity and for developed countries seeking to maintain their levels of well-being, answers to these questions are of great importance.

L'entrepreneur : Qui est-il ?

Ralph J. Massey

Depuis la fin du dix-huitième siècle divers économistes et historiens économistes ont porté une attention particulière aux fonctions de l'entrepreneur. Mais qui au juste est l'entrepreneur au Canada? La fonction d'entrepreneur a-t-elle changé avec l'évolution de l'économie? Après avoir examiné ces opinions variées, l'auteur donne sa propre conception de « l'entrepreneur » et termine son article par quelques questions dont les réponses ont une grande importance aussi bien pour les pays sous-développés que pour les pays évolués.

Depuis quelques années on a porté un intérêt croissant au rôle joué dans le développement économique par l'homme d'affaires ou, plus précisément, par l'entrepreneur. Joseph A. Schumpeter, de Harvard, un des initiateurs de cette orientation de la pensée, voyait dans l'entrepreneur le vrai responsable des changements économiques. Ce champ d'étude apparut tellement important et fécond qu'il donna lieu à l'établissement à Harvard du Research Center in Entrepreneurial History. Le Center for International Studies in Massachusetts Institute of Technology a commencé au sujet de l'économie des pays asiatiques une vaste enquête dont une partie importante a trait à la fonction d'entrepreneur. A l'Université de Chicago, le professeur Frederick H. Harbison dirige actuellement un projet d'étude sur les relations entre la nature et l'évolution des organisations du côté de la gestion et la nature des mouvements ouvriers et la productivité des travailleurs. De telles études prennent une importance particulière pour le Canada qui connaît actuellement une expansion économique formidable comportant des changements majeurs dans la structure même de son organisation industrielle.

Comme pour tout problème, il faut d'abord définir les termes. Qu'est-ce au juste un entrepreneur ? C'est un homme d'affaires accomplissant une fonction ou un groupe de fonctions spécifiques. Depuis la

MASSEY, RALPH J., gradué du Adelbert College, Western Reserve University (Cleveland), in 1952; boursier de Harry A. Millis, en Relations Industrielles (1953); assistant en recherches (Industrial Relations Center) et étudiant gradué (Economie) à l'Université de Chicago.

fin du dix-huitième siècle divers économistes et historiens économistes ont appuyé sur trois de ces fonctions: l'organisation et la gestion de l'entreprise commerciale, le fait d'assumer les aléas de l'incertitude, et l'initiative des innovations i. e. la mise en oeuvre de changements dans l'ordre de choses existant.

Parmi les écrivains du premier groupe, certains ont mis l'accent sur l'aspect organisation de l'entreprise et d'autres, sur l'aspect gestion. John Bates Clark dans son ouvrage *Essentials of Economic Theory* (1907) déclare que l'entrepreneur loue le capital et le travail requis dans l'entreprise. Donc, pour lui, la fonction d'entrepreneur réfère à l'embauchage et à la coordination du travail et du capital. Cependant, Clark admet que cette fonction est souvent cumulée par le même personnage avec le rôle du travailleur et du capitaliste. Fritz Redlich, écrivant en 1949, échafaude un raisonnement analogue en déclarant que le type idéal de l'entrepreneur de la théorie est une grossière approximation de l'administrateur sur le plan pratique. Le type idéal de l'entrepreneur détermine les objectifs de l'entreprise en vue d'adapter cette dernière aux conditions de marché et à l'économie nationale, tandis que l'entrepreneur de la réalité est un administrateur dans les affaires qui agit à la fois comme entrepreneur et comme gérant. Si en fait le type idéal d'entrepreneur existe, il opère conjointement avec les autres administrateurs du monde des affaires, qui seraient aussi à la fois entrepreneurs et gérants. Des hommes comme J. P. Morgan et Andrew Carnegie joueraient un tel rôle. Donc Clark aussi bien que Redlich ont fait de l'activité de l'entrepreneur un concept pur, mais ils ont fait ressortir que dans la vie réelle cette fonction pure est amalgamée avec d'autres.

Les économistes classiques, Adam Smith and John Stuart Mill, et le néo-classique, Alfred Marshall, écrivains d'une période s'étendant à une centaine d'années, offrent le spectacle d'une évolution intéressante de la pensée. Adam Smith dans les années de 1770 se représentait l'entrepreneur comme un propriétaire capitaliste, un fournisseur de capital et un gérant, un intermédiaire entre les travailleurs et les consommateurs. Cependant il a bien reconnu que cet individu perçoit deux sortes de revenus: salaires et profits sur le capital fourni.

John Stuart Mill dit que le profit brut en affaires doit permettre de prévoir une compensation suffisante pour l'abstinence, i.e. une récompense pour la non-consommation de son capital, une indemnité pour les

risques, et un versement correspondant au rôle de l'intendance. Ces rémunérations peuvent être versées à une seule ou à plusieurs personnes. Si c'est un capitaliste qui fournit le capital, alors, il touchera des intérêts et la différence entre le profit brut et ces intérêts compense pour les privations de l'entrepreneur et les risques qu'il encourt. Mill ne dit pas explicitement si l'entrepreneur peut recevoir un salaire en tant qu'intendant; il ne dit pas non plus qui devrait supporter les risques si une telle fonction devenait spécialisée.

Alfred Marshall, écrivain des années de 1890, impute chacune des trois fonctions à l'entrepreneur: gestion, innovation et risque.

Cet auteur déclare que dans les sociétés à capital-actions, la gestion a été dissociée du rôle de supporteur du gros des risques. Il reconnaît aussi l'importance d'innover en affaires. Certains entrepreneurs, écrit-il, introduisent les méthodes modernes et améliorées en affaires, tandis que d'autres s'en tiennent aux sentiers battus. Dans les travaux de Smith, Mill, et Marshall, il semble qu'on reconnaisse la complexité croissante des affaires: on s'arrête à plus de fonctions ainsi qu'à la division de ces fonctions entre les individus.

Jean-Baptiste Say en 1803, Francis A. Walker en 1883, et Arthur H. Cole en 1949 ont souligné l'importance de la fonction de gestion chez l'entrepreneur. Say estimait que l'entrepreneur touchait des gages à titre de dirigeant de l'entreprise et Walker disait que l'entrepreneur ne fait pas que fournir nourriture, outillage, et matière première, mais aussi la compétence technique, la connaissance des affaires, l'autorité de l'administrateur, qu'il assume les responsabilités, qu'il a charge de l'organisation et du contrôle du rouage industriel. C'est Cole qui fournit les données les plus précises relativement à ce concept. Le rôle d'entrepreneur, écrit-il, c'est cette activité consciente d'un individu ou d'un groupe d'individus associés, en vue de promouvoir, maintenir, ou agrandir une entreprise à but lucratif dans le domaine de la production ou de la distribution des biens et services et dont la fin et le critère de succès sont des avantages pécuniaires ou autres.

Alfred Marshall se rend compte que dans les grandes corporations la gestion et la responsabilité des principaux risques sont deux fonctions différentes. Frank H. Knight dans *Risk, Uncertainty, and Profit*, à l'encontre de Marshall, fait de ce rôle relatif à « l'incertitude » la caractéristique spécifique de la fonction d'entrepreneur, parce que c'est d'a-

bord, dit-il, le fait pour un entrepreneur de prendre la responsabilité de la rectitude de ses opinions qui amène les autres membres du groupe à se soumettre à ses directives comme gérant. L'entrepreneur fait disparaître le hiatus au sein du groupe de ceux qui assument les risques et conservent la responsabilité du succès de l'entreprise en choisissant eux-mêmes les gérants qui, eux, prendront les décisions. De cette façon, à la connaissance des choses se substitue la connaissance des hommes. Donc les entrepreneurs constituent un groupe spécialisé de gens qui s'occupent de l'aspect « incertitude ».

Monsieur Knight modifie ces vues en indiquant que dans la vie réelle il est impossible que la fonction d'entrepreneur soit complètement spécialisée puisque ceci impliquerait que l'entrepreneur ne possède aucune ressource et ne fait qu'assumer les responsabilités. En réalité, le fait que celui-ci contribue en partie aux ressources mises dans l'entreprise assure aux autres participants leur rémunération contractuelle intégrale. Il est intéressant de constater qu'à l'occasion d'un article en 1942, « Profit and Entrepreneurial Functions », Knight énumère ainsi les fonctions de l'entrepreneur: innover sur le plan des créations et des adaptations et assumer les risques. Donc il semble que Knight a donné de l'ampleur à son concept des fonctions de l'entrepreneur.

Joseph A. Schumpeter fut le plus éminent messager de l'école qui fait de l'innovation la seule fonction de l'entrepreneur. Il définit une réaction créative en histoire économique comme un acte qui ne peut être prévu par l'application des règles ordinaires d'inférence à partir des faits pré-existants, qui donne lieu à des changements sociaux et économiques relativement permanents, et qui dépend du type d'individus prévalant dans la société, leur qualité, les préoccupations, leurs décisions, leur activité et leur conduite habituelle. Cette réaction créative qui est à l'origine du développement économique c'est l'activité propre de l'entrepreneur. Il diffère de Marshall, qui faisait de la gestion la caractéristique principale, et soutient que ce n'est que lorsqu'on réalise des combinaisons nouvelles de facteurs de production et de distribution qu'on est entrepreneur.

Divers autres écrivains ont subdivisé le concept « innovation » en catégories sans ajouter beaucoup à l'analyse qu'en fait Schumpeter. Cependant, Chester I. Barnard déclare que le rôle d'entrepreneur, qui consiste à innover, est une fonction propre à toute organisation formelle. Dans un milieu constamment en mouvement, écrit-il, l'aptitude à pres-

sentir et à effectuer les changements qui s'imposent est une condition essentielle de survie. James H. Stauss met de l'avant une théorie qui diffère grandement de celles présentées, parce qu'il attaque celle de Knight et intègre à la sienne celle de Schumpeter. Ces deux théories considèrent l'entrepreneur comme un individu qui agit au moyen de la firme. Stauss renverse cette façon de raisonner: C'est, dit-il, la firme qui est l'entrepreneur. La firme, qui a pour épi-centre l'organisation où s'élaborent les décisions, intervient sur le plan fonctionnel comme l'entité qui joue le rôle d'entrepreneur au moyen des individus qui y sont rattachés. Stauss décrit ensuite l'entrepreneur de Knight comme capable de deux fonctions: fournir sous contrat une garantie provisoire aux détenteurs de titres, aux propriétaires des ressources ainsi que leur rémunération aux autres participants à l'entreprise, et prendre part au choix des administrateurs en exerçant effectivement son autorité de consultant à cet effet ou par consentement tacite. Il montre que la persistance de l'entreprise est assurée par la volonté des autres (fournisseurs du travail et du capital et détenteurs de parts) à maintenir leurs relations à l'entreprise et non pas seulement par le consentement de l'entrepreneur à assumer les risques en garantissant des revenus contractuels. Il estime que les idées de Schumpeter relatives au « processus » des innovations sont automatiquement applicables parce qu'il existe une structure économique constituée d'un ensemble de firmes, d'agents fonctionnels du côté de l'offre, des consommateurs et de l'Etat.

La théorie de Stauss mise de côté, cette revue indique que l'entrepreneur est un homme d'affaires effectuant une ou plusieurs fonctions qui sont pertinentes. Adam Smith considère l'entrepreneur comme un individu en particulier, tandis que Mill et Marshall dépassent les cadres de l'analyse de Smith et subdivisent la fonction d'entrepreneur en types de fonctions pouvant être remplies soit par un seul, soit par plusieurs individus. Une autre évolution de la pensée due à J. B. Say en 1803 et reprise actuellement par Arthur Cole met davantage l'accent sur les aspects coordination, organisation et gestion de l'entreprise comme constituant la fonction principale chez l'entrepreneur. D'après la définition de Cole, on peut considérer une telle activité comme l'affaire d'un seul individu ou d'un groupe d'individus associés. Frank Knight, en bâtissant sa théorie du profit, a cherché à faire disparaître l'hiatus entre responsabilité reliée aux risques et contrôle en mettant en relief l'aspect « incertitude », alors que Schumpeter considérait les innovations comme la caractéristique prédominante. Chester I. Barnard ferait des innovations une fonction propre à toute organisation

formelle. La dernière théorie présentée, celle de James Stauss, ressemble à celle d'Adam Smith en ce sens que l'entrepreneur y est une entité simple. La différence, c'est que Smith considère que c'est l'entrepreneur-individu qui constitue cette entité, tandis que chez Stauss c'est la firme qui est l'entrepreneur.

Comme il est tout à fait normal, les conceptions théoriques de ces hommes reflètent les changements fondamentaux dans la chose qu'ils analysaient. Depuis l'époque d'Adam Smith, s'est développée la corporation moderne avec les grandes concentrations de capitaux. Il y a eu divorce entre la propriété et la gestion, et une diminution de l'influence des détenteurs de parts et des intérêts bancaires de l'extérieur sur les décisions des administrateurs de première ligne comme régulateurs de l'activité économique malgré l'importance accrue des unions ouvrières et du gouvernement en ce domaine. Les entreprises considérables et complexes à produits et à succursales multiples ont amené une décentralisation interne des centres de décisions, alors que toutes ces tendances ont donné lieu à la montée de la profession de gérant.

Cet article a attiré l'attention sur l'évolution qu'ont connue les divers concepts relatifs à la notion d'entrepreneur et a souligné très brièvement certains des changements institutionnels qui sont à la base de cette évolution. Il reste la question la plus précise, à savoir: qui est l'entrepreneur au Canada. Dans certains cas il est très près de l'individu décrit par Adam Smith; c'est expressément un particulier propriétaire d'un certain capital, qui voit une opportunité de l'investir et met ses plans à exécution. Dans la grande corporation moderne, l'entrepreneur c'est un groupe de gens, groupe d'importance variable et au sein duquel le degré d'autorité et de responsabilité des membres vis-à-vis l'organisation est divers. De toute façon, la fonction d'entrepreneur consiste à manier les décisions les plus cruciales concernant les politiques en matière de prix, de produits, les décisions relatives aux méthodes de production et de distribution plutôt que les décisions d'ordre plus routinier de l'administration courante. Une décision est cruciale si elle force tous ceux qui contribuent ou participent à l'organisation à suivre une conduite donnée. Une telle décision implique soit un changement des politiques en cours soit leur amplification, tandis que les décisions d'ordre administratif constituent, aux niveaux inférieurs de l'organisation, la mise en application des décisions d'ordre politique.

L'accent que James Stauss met sur la firme comme entité diminue trop l'importance des gérants-individus. On n'a qu'à considérer le succès relatif des Sears, des Roebuck et des Montgomery Ward aux Etats-Unis, durant l'après-guerre, pour se rendre compte de l'importance de la qualité du personnel au niveau supérieur de la gestion. Comme Frank Knight, Stauss réalise que le fait d'assumer les risques constitue la fonction primordiale du rôle d'entrepreneur, mais parce que la continuité de la firme moderne dépend de la coopération de beaucoup de facteurs autres que l'entrepreneur, il faudrait considérer la firme, en soi comme l'entrepreneur. Ce concept devient très vague et manque de précision. En insistant pour faire de l'entrepreneur un individu ou un groupe complexe et restreint d'individus responsable des décisions cruciales en matière de gestion, on s'éloigne de cette tendance et on fournit aux spécialistes de l'histoire de la gestion un concept plus fécond. De telles décisions sur le plan de la gestion n'incluraient pas seulement les décisions relatives aux innovations, mais aussi celles qui se rattachent au maintien de la stabilité économique. Bref, une telle définition est plus voisine de l'entrepreneur de la vie réelle de Fritz Redlich que celles de Frank Knight ou Joseph A. Schumpeter.

Cet article s'est limité à la définition d'un terme. Voici quelques-unes des questions auxquelles se rattache ce terme: jusqu'à quel point l'entrepreneur est-il façonné par son milieu et jusqu'à quel point agit-il indépendamment de celui-ci?

Quelles conditions sont susceptibles de pousser vers le type d'activité, sur le plan gestion, capable de favoriser un progrès économique constant?

Jusqu'à quel point les organisations de gestion, par lesquelles les entrepreneurs agissent, montrent-elles des degrés de développement différents dans les divers pays? Quelles sont les causes et les conséquences de telles différences?

Les réponses à ces questions ont une grande importance aussi bien pour les pays sous-développés qui cherchent à atteindre des niveaux élevés d'activité économique que pour les pays évolués qui cherchent à maintenir leur niveau de bien-être.
