

Colloque

Economie sociale et solidaire : nouvelles pratiques et dynamiques territoriales

Université de Nantes et Réseau des chercheurs en économie sociale de l'ouest

Nantes – 29-30 septembre 2008

Sophie Boutillier

Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation (EA 3604)

Université du Littoral Côte d'Opale

Adresse postale :

Université du Littoral Côte d'Opale
Maison de la recherche en sciences de
l'homme
21 Quai de la Citadelle
59140 Dunkerque

Téléphone, fax, mail :

Tel 0328237134
Fax 0328237110

Email boutilli@univ-littoral.fr

Résumé :

Qu'est-ce qu'un entrepreneur social ? Se distingue-t-il véritablement de l'entrepreneur au sens général du terme ? Pour J. A. Schumpeter, l'entrepreneur est l'agent économique qui réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production. Sa fonction fondamentale est d'innover. L'innovation est ici définie au sens large du terme (produit, processus, organisation). Mais, il doit aussi détecter les opportunités d'investissement (I. Kirzner) et mobiliser un ensemble de ressources pour réaliser son objectif. L'entrepreneur agit aussi dans un contexte économique, social, technologique et institutionnel spécifique (E. Penrose, S. Shane) à partir duquel il définit ses ressources et ses objectifs. J. D. Rockefeller était un personnage singulier. Il fut d'abord le « roi du pétrole », avant de créer une fondation pour financer une grande variété d'activités caritatives. J. D. Rockefeller fut-il réellement un entrepreneur social ?

Abstract :

What is a social entrepreneur? Is he different from the entrepreneur of the academic definition? For J. A. Schumpeter, the entrepreneur is an economic agent who realizes new combinations of factors of production. His fundamental function is to innovate. The definition of innovation is very large: product, process and organization. But, the entrepreneur must also to find opportunities of investment (I. Kirzner) and mobilizes a set of resources to realize his objective, in a particular economic, social, technological and institutional context (E. Penrose, S. Shane). J. D. Rockefeller was singular celebrity, a singular entrepreneur. He was the "King of oil", before to create a foundation to finance a large variety of charitable activities. Was J. D Rockefeller really a social entrepreneur?

JOHN ROCKEFELLER ETAIT-IL UN ENTREPRENEUR SOCIAL ? ELÉMENTS D'ANALYSE DE L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL

INTRODUCTION

L'entrepreneuriat constitue depuis ces vingt dernières années un sujet d'actualité. Le concept serait apparu aux Etats-Unis à la fin des années 1980. La « social entreprise initiative » créée en 1993 par la Harvard Business School lance le concept aux Etats-Unis lequel se reprend très rapidement au niveau mondial. Mais, le concept de l'entrepreneur social n'est pas encore théorisé. Depuis de nombreuses universités ont développé des programmes de recherche sur ce thème. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, cette réflexion n'est pas née dans le milieu militant de l'économie alternative, mais dans les cercles patronaux (SEGHERS, ALLEMAND, 2007).

Le capitalisme managérial galbraithien s'est métamorphosé en une société entrepreneuriale (AUDRETSCH, 2007 ; BOUTILLIER, 2008 ; CHIAPELLO, BOLTANSKI, 1999). Dans ce contexte singulier, l'entrepreneuriat social occupe une place particulière (BORNSTEIN, 2005 ; BONCLER, HLADY RISPAL, 2004 ; STEYAERT, HJORTH, 2006eds). Il investit des secteurs d'activité délaissés aussi bien par le secteur marchand en raison de leur faible rentabilité, que par le secteur public, qui dans un contexte d'austérité budgétaire cherche à réduire ses dépenses. C'est pour cette raison que l'entrepreneur social est généralement défini comme un entrepreneur qui privilégie des objectifs sociaux sur des objectifs directement lucratifs. D'un autre côté, on peut aussi considérer que l'entrepreneur (qu'il soit ou non un entrepreneur social) répond aux opportunités du marché (KIRZNER, 2005). Si nous considérons l'innovation comme une activité de résolution de problèmes à l'image de l'analyse évolutionniste (NELSON, WINTER, 1982), le développement de l'entrepreneuriat solidaire se manifeste comme une réponse à un problème posé (réduction des dépenses de l'Etat, évolution de la famille et des problèmes sociaux en général – exclusion, pauvreté, vieillissement de la population, etc.) (ESPING-ANDERSEN G., 1999). Pourtant, les entrepreneurs sociaux ne sont pas nés avec la crise de l'Etat-providence, ils existaient bien avant comme en témoigne l'exemple de J. Rockefeller que nous allons présenter, tout en prenant soin de replacer l'action entrepreneuriale (en l'occurrence celle de J. D. Rockefeller)

dans le contexte institutionnel dans lequel il s'insère (SHANE, 2003). Rappelons qu'il ne fut pas un cas isolé. A. Carnegie avait avant lui développé une large entreprise caritative.

Comment faire le lien entre J. D. Rockefeller en tant qu'entrepreneur (au sens propre du terme) et J. D. Rockefeller en tant qu'entrepreneur social car il avait la réputation d'être très dur en affaire, d'être un fin négociateur qui atteint toujours l'objectif qu'il s'est fixé ? Est-ce en raison des activités financées dans l'un et l'autre cas (activités marchandes ou philanthropiques) ? Ou bien en fonction des retombées attendues par le même Rockefeller (rentabilité, profit, image de marque auprès du public, auprès des actionnaires, auprès de la classe politique) ? L'activité philanthropique de J. D. Rockefeller a-t-elle des effets d'entraînement sur son activité entrepreneuriale et inversement ? Quels sont les projets financés et pourquoi l'ont-ils été ? Quels sont les projets rejetés et pourquoi ont-ils été rejetés ? Comment J. Rockefeller a-t-il constitué l'équipe de spécialistes nécessaire à la mise en œuvre de son activité caritative ? Quels enseignements peut-on tirer de cette expérience tant au niveau de la théorie de l'entrepreneur que de l'analyse de l'entrepreneuriat social ? Quels points communs ? Dans quel contexte économique, social, politique, était-il inséré ? Et comment celui-ci a influé sur son activité ?

Pour apporter des éléments de réponses à ses multiples questions, nous procéderons en deux temps. Dans la première partie, nous présenterons quelques éléments relatifs à la définition de l'entrepreneur social afin de mettre en évidence les difficultés auxquelles nous sommes confrontés pour définir de manière satisfaisante l'entrepreneur social. Nous illustrerons nos propos dans la deuxième partie avec l'exemple de J. D. Rockefeller.

1. QU'EST-CE QU'UN ENTREPRENEUR SOCIAL ?

1.1. Eléments de définition historiques : entrepreneuriat social et paternalisme

Pour cerner l'entrepreneur social d'aujourd'hui, nous devons voir si nous pouvons le rattacher à des catégories sociales existantes ou ayant existé. Les entrepreneurs du 19^{ème} siècle qui pratiquaient des politiques paternalistes étaient-ils des entrepreneurs sociaux ? Nous pouvons le supposer car ils ont construit des écoles, des églises, parfois même des villes entières pour loger leurs ouvriers. Etaient-ils des entrepreneurs sociaux ? La question peut surprendre car l'objectif affiché de ces entrepreneurs était de produire de l'acier, des automobiles, des mètres

de toiles, etc. Les objectifs sociaux étaient secondaires, et étaient la contrepartie d'une politique de management des ressources humaines visant à fidéliser et à motiver une main-d'œuvre non encore habituée au travail industriel.

Que dire de ces entrepreneurs européens comme les frères Michelin qui encadraient très étroitement leur personnel, en prenant en charge toutes les phases de leur existence de la naissance au tombeau. Les écoles, les églises, les cafés, tout était Michelin. Pour sa part, A. Citroën déclarait avec fierté qu'il avait pendant la première guerre fait preuve d'œuvre sociale en installant dans son entreprise des chambres d'allaitement pour les ouvrières venues en masse remplacer les hommes pendant cette période. Les frères Michelin ou A. Citroën ne sont pas considérés (et à juste titre) comme des entrepreneurs sociaux. Ce sont tout simplement des entrepreneurs qui ont cherché à développer de nouvelles méthodes de gestion de ressources humaines, pour accroître la motivation de leurs salariés, sans alourdir la masse salariale. Nous pourrions multiplier les exemples en ce sens. Mais, il est clair que dans ce cas, on ne parle pas d'entrepreneuriat social, mais de paternalisme. Ce qui est bien différent.

L'entrepreneur social se définit d'abord par les objectifs qu'il se fixe : développer une action sociale laquelle répond aux besoins d'une population déterminée. Ce propos nous conduit à évoquer aussi les écrits et les réalisations des utopistes du 19^{ème} siècle, comme Saint-Simon, mais surtout Charles Fournier et Robert Owen. Charles Fournier avait imaginé une espèce de cité idéale, le « phalanstère », où les besoins de chacun seraient satisfaits en fonction de leur appartenance à la communauté, mais également en fonction de son travail. R. Owen lutta pour sa part contre le travail des enfants, à la fois en étant à l'origine d'une loi, mais également en créant au sein de son entreprise une école, afin de permettre aux enfants de son personnel d'apprendre à lire, écrire, compter.

Que dire au regard de ces différentes expériences d'entrepreneurs que l'on qualifie aujourd'hui de sociaux et qui réussissent des fonds pour créer une école dans un village reculé de toute zone urbaine dans un pays en voie de développement ou encore qui développent des actions sociales dans des quartiers difficiles de banlieues délaissées ? Ce qui les distingue au premier abord est que l'activité d'Owen, de Citroën ou des Michelin se présente d'emblée comme une activité économique dont la finalité est le profit. Ce qui n'est pas le cas de l'entrepreneur qui se déclare « social » et qui place (tout au moins dans son discours) l'objectif du profit comme secondaire, voire marginal, au regard des objectifs

sociaux qu'il s'est fixé. Mais, on classe généralement sous le titre « entrepreneur social » un ensemble de situation très différentes qui vont (comme pour l'entrepreneur classique) de la très petite activité à la multinationale (BORNSTEIN, 2005 ; SEGHERS, ALLEMAND, 2007).

1.2. L'entrepreneur social : être socialement utile ?

L'objectif premier de l'entrepreneur social est d'avoir une activité socialement utile, souvent parce qu'il a détecté un manque, une lacune que ni le marché, ni le secteur public ne satisfont. Ces différentes expériences sont très largement liées au contexte économique et social propre à chaque époque. Insertion sociale, biodiversité, commerce équitable... ces termes qui sont depuis plusieurs années à l'origine de nombreuses initiatives d'entreprises sociales, étaient absents des préoccupations des entrepreneurs effectifs ou potentiels. Pendant les trente glorieuses, dans un contexte de croissance économique rapide et d'énergie bon marché, la question du développement durable (ou plus largement des préoccupations écologiques) ne pouvait constituer un secteur d'activité à partir duquel différentes opportunités d'investissement peuvent se décliner. Il en va de même pour les entreprises de service à la personne dont le nombre est passé 85 en 1998 à plus de 2000 en 2006 (BOUTILLIER, FERREIRA, 2008). Nombre de ces nouvelles entreprises offrent des soins à domicile à des personnes très âgées ou encore des services de garde pour de très jeunes enfants. C'est aussi parfois parce que l'entrepreneur a été confronté à un problème spécifique qu'il est amené à créer une entreprise dans un domaine où il a identifié un manque. « J'ai créé cette entreprise de soins pour les personnes âgées dépendantes, déclare cet entrepreneur, parce que j'ai été confronté au problème dans ma propre famille. Je n'avais pas de solution pour prendre en charge mes parents très âgés et dépendants. Ce qui m'a conduit à créer cette entreprise ». L'objectif, de faire œuvre sociale, est à l'heure actuelle (dans un contexte de croissance économique lente et d'énergie chère) largement palpable lorsque l'on interviewe des entrepreneurs sociaux d'aujourd'hui. En voici quelques exemples¹ :

- « ma motivation : le refus de considérer l'exclusion comme une fatalité », déclare Jean-Guy Henckel, directeur de « Réseau Cocagne », entreprise d'insertion qui emploie des individus en situation d'exclusion sociale. Ceux-ci travaillent : ils

¹ Ces témoignages sont issus du site de l'Agence de valorisation des initiatives socio-économiques.

cultivent des produits maraîchers selon les normes de la culture biologique qui sont vendus à un réseau de consommateurs adhérents ;

- « je souhaitais réaliser un projet d'entreprise intégrant la plus value humaine et sociale comme moteur de développement », déclare Laurent Laïk, gérant de « La varappe développement », SARL qui offre à des personnes en situation d'exclusion sociale d'acquérir des compétences techniques et comportementales leur permettant de réaliser des prestations dans les conditions du marché et trouver un emploi stable dans une entreprise quelconque ou une institution publique.
- « ma motivation : permettre à des hommes et des femmes handicapés d'accéder au milieu professionnel en tant que salarié », déclare Jean-Louis Ribes, directeur de DSI, SARL dont l'objectif est de permettre à des personnes handicapées de trouver un employeur capable de mettre en place des emplois de moyenne difficulté directement en concurrence avec des emplois ordinaires.
- « j'avais envie de créer mon entreprise sur mes valeurs. Dès mon entrée à l'école, j'étais intéressée par la solidarité internationale ; alors j'ai décidé de concilier 'entrepreneuriat ' et 'valeurs personnelles' en créant Idéo. J'avais besoin de créer un travail qui ait un sens », déclare Rachel Liu, fondatrice d'une entreprise de commerce bio-équitable, Ideo, SARL de commerce équitable de vêtements de mode occidentale créés sur la base de matériaux issus de la culture biologique.

Le Réseau européen EMES¹ qui réunit des centres de recherche universitaires et des chercheurs individuels reconnus sur le thème de l'économie sociale et solidaire définit comme suit l'entrepreneuriat social en distinguant quatre critères économiques et cinq critères sociaux. L'intérêt de cette définition est de combiner à la fois des critères économiques et sociaux, mais elle reste très évasive sur le type d'activités propre à l'entrepreneuriat social :

a) quatre critères économiques :

- une activité continue de production de biens et/ou de services ;
- un degré élevé d'autonomie ;
- un niveau significatif de prise de risque économique ;
- un niveau minimal d'emplois rémunérés.

b) cinq critères sociaux :

- un objectif explicite de service à la collectivité ;

¹ www.emes.net

- une initiative émanant d'un groupe de citoyens ;
- un pouvoir de décision non basé sur la détention du capital ;
- une limitation de la distribution des bénéfices.

L'entrepreneuriat social prend de multiples formes au regard de la généralité des critères de définition retenus. Nous remarquons par ailleurs qu'un entrepreneur social peut tout aussi bien créer une association, une coopérative, une SARL ou même une société anonyme. Le statut juridique importe peu. Ce qui semble en revanche déterminant, c'est l'objectif de l'entrepreneur, et en particulier, si on se réfère à la définition ci-dessus à « l'objectif explicite de service à la collectivité ». Ce point nous semble tout particulièrement important au regard des déclarations d'entrepreneurs sociaux présentées ci-dessus qui privilégient un discours social plutôt que de managers. Mais, d'un autre côté, lorsque George Eastman crée Kodak, il déclare qu'il souhaite mettre la photographie à la portée de tous, à la fois sur le plan technique et économique : concevoir et fabriquer un produit facilement utilisable et bon marché. Le discours de Louis Renault, d'André Citroën, d'Henry Ford ou de Bill Gates, pour l'automobile ou l'ordinateur personnel ne diffère guère de ce principe. Nombre d'entrepreneurs historiques étaient convaincus d'œuvrer pour le bien de l'humanité en améliorant l'accessibilité des classes populaires au progrès technique. Nous touchons ici à la définition basique de l'entrepreneur tel que J. A. Schumpeter le définit (Schumpeter, 1935) : l'entrepreneur a pour fonction d'innover, pour ce faire il réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production, et met à disposition de tous les budgets (pour paraphraser J. A. Schumpeter) (Schumpeter, 1979) des produits nouveaux que les monarques les plus puissants d'autrefois ne pouvaient imaginer. L'entrepreneur, pour reprendre la définition de J.-B. Say, est l'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie. L'entrepreneur serait-il par définition un entrepreneur social, dans le sens où il conçoit son activité dans le cadre du marché lequel est par définition un instrument de socialisation puisqu'il relie des agents économiques par le biais de l'échange marchand et de la division du travail (BOUTILLIER, 2002, 2003) ?

D'un autre côté, l'entrepreneur, qu'il soit qualifié de « social » ou non, doit pour développer son activité être en situation de veille informationnelle pour détecter les opportunités d'investissement (KIRZNER, 2005 ; SHANE, 2003). Il doit avoir une bonne connaissance de la société dans laquelle il est inséré. Cette information n'est pas d'emblée disponible (contrairement à l'hypothèse de transparence des marchés propre au modèle de la concurrence

pure et parfaite). Pour détecter les opportunités d'investissement, l'entrepreneur (social ou non) doit pouvoir avoir une vision à long terme de son activité. Or, dans le contexte économique actuel, marqué par une forte instabilité, en raison notamment de la domination des marchés financiers, ce qui oppose l'entrepreneur social à l'homme d'affaire d'une manière plus générale, est sa capacité à prévoir sur le long terme les effets des décisions qu'il prend à l'instant « t » (STEYAERT, HJORTH, 2006eds).

1.3. Trois éléments pour une définition basique de l'entrepreneur social

Qu'il soit social ou non l'entrepreneur se définit à partir de trois éléments : (1) ses objectifs, (2) les moyens mobilisés et (3) le cadre institutionnel dans lequel il est inséré (voir tableau ci-dessous).

Nous avons défini trois types de motivations : (1) l'enrichissement personnel ; (2) le désir d'avoir un statut social reconnu, « être un patron », imposer sa marque, son nom. Que dire d'A. Citroën dont le nom fut écrit en lettres de lumière sur la tour Eiffel ? ; (3) agir explicitement en faveur de la collectivité en fondant un hôpital dans une région reculée ou délaissée, sauver des tortues marines en voie de disparition, en installant l'électricité dans une région reculée du Brésil, collecter et valoriser les ordures ménagères d'un bidonville, etc. Nous pourrions multiplier les exemples. Dans tous les cas, c'est l'action sociale ou environnementale qui est privilégiée, les retombées économiques ne sont pas inexistantes (augmentation des revenus d'une population pauvre, développement d'une activité touristique, construction de routes, etc.), mais elles n'apparaissent pas d'emblée comme les objectifs poursuivis par les entrepreneurs sociaux.

Pour parvenir à son objectif, l'entrepreneur (social ou non) mobilise son potentiel de ressources lequel se compose de trois parties : ressources financières, connaissances et capital social (ou réseau de relations sociales institutionnelles et informelles). Nous considérons que tout individu se définit en fonction de son potentiel de ressources qui comprend des ressources financières effectives (épargne, héritage, etc.) ou potentielles (accès au crédit ou à des subventions publiques, etc.), un ensemble de connaissances (acquises dans le cadre scolaire au sens large du terme, par l'expérience professionnelle en tant qu'employeur ou salarié) et un réseau de relations sociales ou capital social. Ce réseau de relations est constitué par l'ensemble des relations institutionnelles que l'individu entretient avec d'autres

entreprises, des organisations professionnelles, des ministères, des banques, etc., mais aussi un réseau de relations informelles (dans le cadre familial, entre voisins, amis, etc.). Les relations institutionnelles et informelles ne sont pas dissociées, mais étroitement intégrées. Les relations informelles constituent souvent le tremplin indispensable pour atteindre les personnes visées dans une institution quelconque (BOURDIEU, 1986 ; GRANOVETTER, 2000 ; BOUTILLIER, UZUNIDIS, 2006). Ces trois ensembles de ressources sont très étroitement liés les uns avec les autres. L'origine sociale de l'individu est bien sûr déterminante dans la constitution de ces réseaux sociaux (PICHON, PINÇON-CHARLOT, 1999 ; BOUTILLIER, UZUNIDIS, 2006).

L'entrepreneur est inséré dans une société déterminée qui elle-même se définit par un ensemble de lois régissant par exemple le droit de propriété, le droit des affaires, le droit du travail, etc. (SHANE, 2003), et qui constitue une espèce de cadre normatif, voire coercitif, qui définit le cadre à partir duquel l'activité économique se développe.

Tableau 1 : Eléments basiques de définition de l'entrepreneur

Objectifs Quel que soit son objectif, l'entrepreneur doit être en état de veille informationnelle afin de détecter les nouvelles opportunités d'investissement. Il doit avoir pour ce faire une bonne connaissance de la société dans lequel il est inséré et mobiliser les ressources dont il dispose pour y parvenir.	Enrichissement personnel – maximisation du profit
	Volonté de puissance, de domination – imposer son nom, son produit – avoir un statut social, une reconnaissance
	Agir explicitement en faveur de la collectivité
Moyens mobilisés ou potentiel de ressources de l'entrepreneur	Ressources financières (effectives ou potentielles)
	Connaissances (diplômes, expérience professionnelle, etc.)
	Relations sociales institutionnelles et informelles (capital social)
Cadre institutionnel ou cadre légal d'exercice de l'activité économique	<p>➔ Quelles sont les grandes questions économiques du moment ? (pauvreté, énergie, inégalités sociales, développement durable, etc.) ;</p> <p>➔ quel est l'état de la technologie et des connaissances scientifiques disponibles ?</p> <p>➔ Quelles sont les lois ? Quel est le cadre juridique ? Protection de la propriété privée ? collective ? Modalités de redistribution de la richesse ?</p>

Nous formulons l'hypothèse selon laquelle l'entrepreneur social se définit par ses objectifs, parce qu'il a pour objectif majeur d'agir explicitement en faveur de la collectivité. Cet objectif social l'emporte sur des considérations économiques, même si ces dernières entrent étroitement en compte dans la finalité du projet, car l'entrepreneur social comme l'entrepreneur, doit être à même de générer des ressources nouvelles (production matérielle ou immatérielle, emplois, notamment). Il mobilise les moyens dont il dispose pour parvenir à son objectif, mais la volonté d'enrichissement ou d'esprit de compétition n'en est pas moins présente puisque la société dans laquelle il est inséré est basée plus ou moins explicitement sur la concurrence et le profit.

2. J. D. ROCKEFELLER : UN ENTREPRENEUR SOCIAL ?

2.1. J. D. Rockefeller, un entrepreneur de légende

Entrepreneur de légende, J. D. Rockefeller (1839-1937) (BOUTILLIER, UZUNIDIS, 2006 ; EZRAN, 2007 ; GASTON-BRETON, 1999), est rarement (jamais ?) présenté comme un entrepreneur social. Pourtant en dehors de son activité entrepreneuriale proprement dite (l'industrie pétrolière), il mit à profit son immense fortune pour soutenir des projets caritatifs dans les domaines de la culture, de l'éducation, de la santé et de la science. Il fut notamment à l'origine de la création de l'Institut qui porte son nom spécialisé dans la recherche médicale (créé alors que la recherche scientifique était encore embryonnaire aux Etats-Unis) et de l'université de Chicago.

Si l'un des traits caractéristiques de l'entrepreneur selon J. B. Say est d'avoir « la tête habituée au calcul », J. D. Rockefeller est à n'en pas douter un entrepreneur au sens basique du terme. Selon ses biographes, il montre très tôt (dans le cadre scolaire) une aptitude pour le calcul mental et à l'échange commercial. Il commence sa vie professionnelle comme comptable.

John D. Rockefeller¹, descendant d'une famille de huguenots français, les Roquefeuille, qui avaient fui la révocation de l'édit de Nantes, personnifie à lui seul la réussite américaine. Issu

d'une famille modeste, il n'a pas fait d'études, et commence à travailler au bas de l'échelle à l'âge de 16 ans dans une entreprise de commerce de gros.

Son grand-père et son père avaient tous deux tenté leur chance dans les affaires, mais avaient piteusement échoués. Heureusement pour John D. Rockefeller les circonstances seront beaucoup plus favorables car il profitera de l'expansion sans précédent, et sans égale au niveau mondial, de l'économie américaine ; le pétrole devenant la matière première de l'industrie et du progrès technique, jusqu'alors le pétrole était essentiellement utilisé pour l'éclairage¹. Le développement de l'industrie dans son ensemble et de l'industrie automobile en particulier à partir de la fin du 19^{ème} siècle pose une nouvelle question énergétique. La réponse sera apportée par le pétrole. D'un autre côté, le chemin de fer se développe. Un important réseau est construit au travers tous les Etats-Unis apportant aux individus et aux marchandises une plus grande aisance dans leurs déplacements.

Son grand-père avait échoué en se lançant dans le commerce du blé. Son père était une espèce d'aventurier qui allait de ville en ville pour vendre des élixirs miracles et des médicaments à l'efficacité douteuse. La famille Rockefeller est à maintes reprises contrainte de déménager pour échapper aux créanciers mécontents du père. Bigame, il mène une vie secrète, le jeune John Rockefeller est élevé par sa mère et trouve les repères qui lui manquent dans la lecture régulière de la Bible. Baptiste, profondément croyant, ses habitudes de vie sont très simples et le resteront toute sa vie. Sa mère inculque selon ses biographes la pratique de la charité (10% de son revenu quel qu'il soit). Même si l'on a peu d'argent, il faut en donner une partie aux pauvres. Il gardera cette habitude toute sa vie, considérant également (conformément à la doctrine religieuse qui est la sienne) que la fortune qu'il a conquise est le fruit d'une reconnaissance divine. Mais, y croyait-il vraiment ? Il participe également très tôt à des activités paroissiales avec beaucoup d'assiduité. Cette expérience l'amène à se rendre compte que les activités non économiques doivent être gérées avec autant de rigueur qu'une entreprise pour fonctionner avec efficacité.

¹ A titre anecdotique, notons qu'en France Georges Lesieur qui fonda à l'âge de 60 ans la célèbre entreprise d'huile alimentaire qui porte toujours son nom, avait pendant de longues décennies travaillé dans une entreprise qui importait du pétrole (notamment des Etats-Unis) comme huile d'éclairage. Mais le pétrole était également utilisé comme remède contre l'arthrose, les maux de tête, les brûlures d'estomac.

Mais, très tôt, il manifeste un goût très prononcé pour le commerce. Très doué en calcul mental, il organise à l'école de petits trafics en revendant à ses camarades des marchandises qu'il a achetées.

En 1855, il entre comme modeste employé aux écritures, dans une importante société de commerce de gros en charbon et céréales de Cleveland, Hewitt and Tattle. Travailleur et sérieux, il gravit rapidement les échelons et devient aide comptable. Il acquiert ainsi des connaissances très variées qui lui seront fort utiles par la suite : opérations de transport par chemin de fer ou par bateau et les bases de la comptabilité. Mais, il est particulièrement intéressé par les mécanismes financiers. En 1857, il est nommé comptable en chef de l'entreprise. Un an plus tard, insatisfait de sa paie, il démissionne pour fonder sa propre société. Il s'associe avec un ancien camarade de classe, Maurice Clarck, pour fonder une entreprise de commerce de gros, spécialisée dans la vente et l'achat de sel, de viande de porc et de blé qui prospère grâce à la guerre de Sécession. Grâce à la guerre, le prix des denrées de première nécessité monte énormément, l'entreprise prospère et profitera également du boom économique de l'après-guerre.

En 1862, une opportunité se présente : l'une de ses connaissances de l'Eglise baptiste propose aux deux associés de créer une raffinerie de pétrole. En cette fin de 19^{ème} siècle, le pétrole est un marché nouveau, symbole de la nouvelle économie qui est en train de prendre forme, personne n'a encore idée des profits qu'il occasionnera dans l'avenir. Or, en 1863 une ligne de chemin de fer reliant Cleveland à la Pennsylvanie a été inaugurée facilitant la commercialisation du précieux liquide. Les trois associés fondent donc l'Excelsior Oil Works et créent une raffinerie de pétrole qui est la plus importante de la région. Mais, ses deux associés, incertains sur les promesses du pétrole, renoncent très vite à l'aventure. John Rockefeller rachète leurs parts en 1865 et devient l'actionnaire principal. Après avoir tiré profit de la guerre civile, il profite pleinement de la croissance économique nouvelle qui va propulser les Etats-Unis au rang de première puissance économique mondiale. Le pétrole devient alors la matière première de l'industrie. J. D. Rockefeller réussit mieux que les autres en maîtrisant toute la chaîne pétrolière du stockage au raffinage et en maintenant ses prix inférieurs à ceux de ses concurrents grâce à un contrôle très strict des coûts et aux quantités très importantes de pétrole qu'il brasse. Il suit de prêt l'évolution du progrès technique dans ce domaine et travaille pour s'entourer des meilleurs spécialistes dans ce domaine.

Mais, les débuts sont difficiles car la technologie n'est pas fiable. Le pétrole et le gaz qui l'accompagne sont source d'explosions et d'incendies qui font souvent de nombreuses victimes. Mais, les conditions d'exploitation du pétrole se normalisent peu à grâce à l'invention de nouveaux procédés. Les conditions de production en sont facilitées, la question de la surproduction se pose et trouver de nouveaux usages pour le pétrole. C'est aussi le moment propice pour racheter les puits de pétrole à bas prix d'exploitants malchanceux. Et, à cette occasion, J. D. Rockefeller, sous couvert d'une philanthropie voilée, se montre très rude en affaires. Il acquiert la réputation d'un homme très dur en affaires, impitoyable avec ceux dont les intérêts ne convergent pas avec les siens. L'image aussi d'un homme très maigre qui se contente de peu par rapport aux plaisirs que son immense fortune lui permettrait d'atteindre en font un personnage presque non humain. Il ne boit pas, ne fume pas, ses goûts sont très simples. Il applique la même règle à ses enfants dont il surveille étroitement l'éducation avec son épouse qui partage les mêmes convictions que lui. Ces principes éducatifs poseront problèmes car ses enfants auront une vie d'adulte très difficile sur le plan psychologique.

Le 10 janvier 1870, il fonde à Cleveland la Standard Oil avec son frère William et un de ses amis, Harry Flager. Le nom de « standard » signifie que le produit est livré au meilleur niveau de qualité. Rockefeller et Flager négocient avec les chemins de fer des concessions tarifaires avantageuses en contrepartie de livraisons. En une dizaine d'années, la Standard Oil contrôle environ 90% du raffinage, du transport, du commerce et de la distribution du pétrole. Cette puissance suscite des peurs et des inquiétudes de la part du public et des politiques. En 1882, J. D. Rockefeller transforme son entreprise en trust, c'est-à-dire un ensemble d'entreprises qui sont théoriquement autonomes, mais qui sont dirigées dans les faits par une petite équipe de dirigeants à la tête de laquelle se trouve John D. Rockefeller. Au début des années 1880, il est la première fortune des Etats-Unis avec un patrimoine supérieur à 150 millions de dollars.

En 1890, il tombe sous le coup de la loi anti trust, Sherman. Il réplique en créant en 1899 dans l'Etat du New Jersey, la Standard Oil Company, qui contrôle les 70 sociétés du trust. Mais, ses déboires avec la justice ne s'arrêtent pas là. Entre 1901 et 1909, il est traduit devant la justice. En 1911, il ne peut se dérober à la décision de la justice et doit abandonné le contrôle de 35 de ses filiales et revendre une grande partie de ses actions. Il consacre une grande partie de son temps à combattre les accusations qui sont portées contre lui par des concurrents malheureux. Pourtant, il reste l'homme le plus riche des Etats-Unis. En 1909, il crée la Fondation, qui porte son nom, dotée d'un capital de 100 millions de dollars pour la santé et

l'éducation. A sa mort, malgré la crise de 1929, il laisse à ses héritiers une fortune considérable.

2.2. J. D. Rockefeller, un entrepreneur philanthropique ?

Dans le cadre de ses activités caritatives, il est aussi strict dans la sélection des projets à financer (il est fortement sollicité). Un bon projet est un projet qui lui rapportera de l'argent, bien que par ailleurs ses convictions religieuses l'incitent à faire preuve de charité (à partir du moment où il a été maître de sa vie professionnelle, il a toujours réservé une partie de ses revenus faire œuvre sociale). Il s'entoure d'équipes compétentes pour sélectionner les projets. Dur en affaire, J. Rockefeller ne peut souffrir d'être trompé, surtout s'il s'agit d'une œuvre philanthropique.

Pourquoi J. Rockefeller s'est-il investi dans l'entrepreneuriat social ? La première raison pourrait être (conformément à l'enseignement de M. Weber) de nature religieuse. Baptiste fondamentaliste, sa mère lui a appris très jeune que le devoir de tout chrétien est de faire des dons à l'Eglise. Une deuxième raison (et sans doute tout aussi importante) est que sa grande capacité à faire des affaires le rendit extrêmement impopulaire auprès de la population américaine, mais aussi auprès de ses nombreux concurrents malheureux qu'il avait ruiné. Il eut affaire avec la justice en raison de la loi antitrust qui considère que le monopole était une atteinte à la démocratie. C'est par conséquent pour restaurer son image de marque qu'il de lança dans l'entrepreneuriat social.

Vers le milieu des années 1890, J. D. Rockefeller prend progressivement sa retraite. Il a accumulé une immense fortune. Alors que le revenu annuel moyen d'un Américain est alors de 500 dollars, il gagne environ 10 millions de dollars par an (EZRA, 2007, page 267). Il décide de développer des activités philanthropiques avec le soutien notamment de sa femme, Laura et d'un fidèle collaborateur, Frédéric Gates, son conseiller en philanthropie, qui sait détecter les opportunités d'investissement dans la charité. Ce dernier joue un rôle central dans l'entreprise de philanthropie de Rockefeller : il fait le tri des lettres, écarte toutes les demandes de secours individuelles. Il filtre les demandes et écarte les imposteurs. Il écarte les demandes inutiles, à fonds perdus. F. Gates fait son travail avec beaucoup de minutie et de méthode. En raison de son éducation, il a acquis une grande compassion pour la douleur humaine, car son père était pasteur. Il mène des enquêtes, rédige des rapports clairs et précis

sur ce qu'il a constaté, sur les mesures à prendre. Mais, il gère également de près le portefeuille privé d'actions de J. D. Rockefeller.

Rockefeller n'est pas un pionnier en philanthropie, avant lui, Andrew Carnegie s'était aussi lancé dans des activités de ce type qui publie un ouvrage au titre évocateur : *The Gospel of Wealth*. Carnegie fait de grosses donations à des bibliothèques, il en crée également, ainsi que des théâtres et veut œuvrer pour le maintien de la paix dans le monde. Son objectif n'est pas de saupoudrer quelques millions de dollars en fonction des demandes, sans compter, sans évaluer les besoins et surtout sans évaluer les retombées possibles de ces activités. Ces différentes activités philanthropiques doivent être gérées avec autant de rigueur économique et financière qu'une ... entreprise du pétrole. Les engagements de J. D. Rockefeller iront en faveur de trois directions principales : (1) l'université de Chicago, (2) le Rockefeller Institute for Medical Research et (3) le General Education Board. Nous reviendrons sur la fondation Rockefeller plus loin qui fut créée, comme nous l'avons noté plus haut, au début du 20^{ème} siècle, donc un peu plus tard :

- (1) l'université de Chicago ouvre ses portes le 1^{er} octobre 1892. Les cours commencent avec 750 étudiants dont un quart de jeunes femmes, 8 catholiques, 10 juifs et quelques noirs. J. D. Rockefeller aurait déclaré que cette université était le plus bel investissement de sa vie. Elle est actuellement une des plus grandes universités des Etats-Unis, mais aussi du monde. Elle compte 69 Prix Nobel à son actif dont l'économiste Milton Friedman et James D. Watson pour le prix Nobel de médecine pour la découverte de la structure de l'ADN.
- (2) le Rockefeller Institute for Medical Research est créé pour répondre à l'absence de recherche médicale aux Etats-Unis. Les médecins américains sont très en retard par rapport à leurs homologues européens. F. Gates met le doigt sur cette question. J. D. Rockefeller réunit des médecins. En 1906, l'équipe s'installe, elle compte 23 chercheurs. En 1906, l'hôpital compte 60 lits. Les malades sont soignés gratuitement. Il est agrandi progressivement. Après la seconde guerre mondiale, l'institut est transformé en université spécialisé dans l'accueil des étudiants préparant un doctorat de médecine ou ayant des bourses de recherche. En 1965, il prend le nom de « Rockefeller University ». de nombreux chercheurs de cette université seront récompensés par l'obtention du prix Nobel.

(3) le General Education Board (GEB) est le résultat d'un autre constat : le poids important de l'illettrisme aux Etats-Unis (12% pour les Blancs, 50% pour les Noirs dans les états du sud). Le GEB développe d'abord son activité dans le domaine de l'éducation : ouvre des écoles primaires, mais aussi œuvre pour la formation du personnel enseignant. Mais, pour l'envoyer les enfants à l'école, il faut aussi que leurs parents aient un niveau de vie suffisant. Or, ceux-ci sont généralement démunis, sans éducation. Ils reproduisent des savoirs ancestraux sans actualiser leurs connaissances. Le département fédéral entreprend avec le GEB une action en faveur des agriculteurs (nouvelle semence de coton, nouvelles méthodes pour fertiliser les sols, éliminer les parasites, etc.). Les états du sud sont aussi touchés par une épidémie endémique d'ankylostomiase qui provoque des hémorragies et de l'hémorragie. Les individus touchés sont dans l'incapacité de travailler. Le remède existe et ne coûte d'un demi-dollar, mais c'est encore trop pour les paysans. F. Gates crée la United States Sanitary Commission qui envoie de jeunes médecins dans les zones infectées.

La Fondation Rockefeller a pour ambition de répondre aux attaques contre l'entreprise Rockefeller par un « trust de la bienfaisance », selon l'expression de F. Gates lui-même. Son projet est à l'échelle de la fortune de Rockefeller : financer des projets de grandes ampleur, trop grands pour être financés par d'autres institutions. La Fondation a principalement en charge les problèmes de santé publique aux Etats-Unis, mais aussi en Europe, en Chine et en Afrique. Par exemple, en 1915, une équipe de médecins et de scientifiques est mobilisée pour lutter contre la fièvre jaune en Chine. En 1917, la Fondation Rockefeller expédie en France une équipe de médecins pour lutter contre la tuberculose. En coopération avec l'Etat français 600 dispensaires sont créés et le nombre de lits dans les hôpitaux existants passe de 8000 à 30 000 (EZRAN, 2007, page 311). Aux Etats-Unis, elle refonde l'enseignement de la médecine aux Etats-Unis. A l'Angleterre dévastée par la première guerre mondiale, elle envoie 5 millions de dollars pour la University College Hospital School. Mais, elle contribue également au développement de l'enseignement et de la recherche dans les sciences sociales et en lettres, mais aussi les arts (ce domaine sera particulièrement développé par son fils junior et son épouse).

ELEMENTS DE CONCLUSION

J. D. Rockefeller mène ses activités philanthropiques comme il a mené ses autres activités, ses activités directement marchandes dans le sens où il est entouré d'une équipe de spécialistes qui le conseille sur le plan financier, mais aussi en fonction de l'activité philanthropique à développer. Aider par cette équipe, il est en état de veille informationnelle afin de détecter les besoins à satisfaire. Mais, ce qui est impressionnant dans ce domaine ce sont les retombées économiques, sociales et scientifiques des investissements de J. D. Rockefeller : des scientifiques de renommée mondiale qui obtiennent le prix Nobel dans leur domaine, la baisse du taux d'illettrisme, l'amélioration des conditions sanitaires de la population des Etats-Unis, la diffusion du progrès technique dans l'agriculture, etc. Certes, J. D. Rockefeller n'est pas l'hirondelle qui a fait le printemps, mais il a largement participé à cette entreprise dont les retombées économiques indirectes ont été très importantes. J. D. Rockefeller a développé son activité philanthropique, certes parce qu'il y était poussé par des principes religieux, mais il ne faut pas oublier qu'il s'est véritablement lancé dans ces activités alors que son entreprise avait atteint une dimension internationale incontestable et aux Etats-Unis, il était tombé sous la loi anti-trust qui l'amena au prix de montages financiers ingénieurs de démanteler son empire industriel. Etait-ce pour échapper à ce carcan limitant ses activités ? C'est très possible ? L'entrepreneur ne peut se satisfaire de la routine, de la stabilité. Pour Schumpeter, on n'est pas entrepreneur à vie, la philanthropie a été pour Rockefeller un nouveau terrain d'aventure. De plus, lorsque J. A. Schumpeter expose dans *Capitalisme, Socialisme et démocratie* (1942), les raisons devant conduire à la disparition de l'entrepreneur, en raison de l'expansion du capitalisme managérial, il affirme aussi que l'activité entrepreneuriale devenant routinière, confiée à une équipe de spécialistes, l'entreprise ne sera plus un champ d'aventure, contrairement au sport ou à la culture. J. A. Schumpeter avait-il raison ? D'entrepreneur à entrepreneur social, les différences peuvent être très subtiles. Elles peuvent parfois se résumer en termes d'opportunités d'investissement.

Références bibliographiques :

AUDRETSCH D. B., 2007, *The entrepreneurial Society*, Oxford University Press.

BONCLER J., HLADY RISPAL M., 2004, L'entrepreneuriat en milieu solidaire : un phénomène singulier ?, *Revue de l'entrepreneuriat*, Vol 3, N°1.

- BORNSTEIN D., 2005, *Comment changer le monde, Les entrepreneurs sociaux et le pouvoir*, La découverte.
- BOUTILLIER S., 2002, Economie solidaire, repères et éléments d'une critique, *Innovations, cahiers d'économie de l'innovation*, N°15.
- BOUTILLIER S., 2003, l'économie solidaire, résurgence ou défaillance de la solidarité ?, *Innovations, cahiers d'économie de l'innovation*, N°17.
- BOUTILLIER S., 2008, Finance, State and Innovative Entrepreneurs in the Contemporary Economy, dans Laperche B., Uzunidis D., (eds) *Powerful Finance and Innovation Trends in a high-risk Economy*, Palgrave MacMillan.
- BOUTILLIER S., FERREIRA N., 2008, Entrepreneuriat et innovation sociale. Les services à la personne en milieu urbain, un nouveau champ économique, L'aide à la personne : service ou économie ?, Université d'Evry – Val d'Essonne, 10 avril.
- BOUTILLIER S., UZUNIDIS D., 2006, *L'aventure des entrepreneurs*, Studyrama.
- CHIAPELLO E., BOLTANSKI L., 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard.
- ESPING-ANDERSEN G., 1999, *Les trois mondes de l'Etat-providence. Essai sur le capitalisme moderne*, PUF.
- EZRAN M., 2007, *J. D. Rockefeller ; la naissance d'une multinationale*, L'harmattan.
- KIRZNER I., 2005, *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica.
- GASTON-BRETON T., 1999, John D. Rockefeller, *Les Echos 1900-2000 un siècle d'économie*.
- GRANOVETTER M., 2000, La force des liens faibles, dans Granovetter M., *Le marché autrement*, Desclée de Brouwer, première publication de l'article « La force des liens faibles » en anglais en 1973.
- NELSON R. R., WINTER S. G., 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press.
- PICON M., PICON-CHARLOT M., 1999, *Nouveaux patrons, nouvelles dynasties*, Calman-Levy.
- SCHUMPETER J. A., 1935, *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz.
- SCHUMPETER J. A., 1979, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot.
- SHANE S., (2003), *A General Theory of Entrepreneurship, The individual-opportunity Nexus*, Edward Elgar.
- STEYAERT C., HJORTH D., 2006eds, *Entrepreneurship as social change*, Edward Elgar.

