

Werner Sombart (1913) : Le bourgeois.

De l'esprit d'entreprise

J'appelle entreprise, au sens large du mot, toute réalisation d'un plan à longue échéance, dont l'exécution exige la collaboration durable de plusieurs personnes animées d'une seule et même volonté. Mais si l'entrepreneur veut être sûr du succès il doit toujours être à la fois un conquérant, un organisateur, un négociant.

1) - Le conquérant

Les principales qualités qu'exige la réalisation d'une entreprise sont :

- a) l'aptitude à concevoir des plans, donc une certaine richesse d'imagination; l'entrepreneur doit posséder également un certain degré de *liberté spirituelle*;
- b) le désir, la volonté de réaliser le plan. Une force irrésistible pousse l'entrepreneur à donner corps et vie, sous des formes multiples, à son invention; il est obsédé par l'idée fixe de la réalisation de son plan;
- c) l'entrepreneur doit être capable de réaliser son plan, autrement dit, il lui faut un certain esprit de suite et une certaine persévérance qui l'empêchent de se détourner de la poursuite de son but. Le vrai entrepreneur (le conquérant!) doit avoir assez de force et de décision pour vaincre tous les obstacles qui se dressent sur son chemin. Mais il faut aussi qu'il soit un conquérant, c'est-à-dire un homme ayant la force d'oser beaucoup, de tout risquer pour la réussite d'une entreprise. Par cet amour du risque, il se rapproche du joueur. Et l'amour du risque a pour conditions la souplesse intellectuelle, l'énergie morale, une grande force de tension, une volonté persévérante.

2) - L'organisateur

L'entrepreneur, pour réaliser son œuvre, a toujours besoin du concours d'autres hommes dont la volonté doit être subordonnée à la sienne, ce qui est une des premières conditions de la réussite. Et cette subordination d'autres volontés ne sera obtenue que si l'entrepreneur est, avant tout, un bon *organisateur*. Cela suppose un certain nombre de facultés et d'actions. En premier lieu, celui qui veut organiser doit être capable de juger les hommes d'après leurs aptitudes et de discerner dans la foule ceux dont les aptitudes conviennent le mieux au but poursuivi. En deuxième lieu, il doit posséder le talent de les faire travailler à sa place, mais de telle sorte que chacun se trouve là où il peut rendre le maximum de services et que tous soient encouragés de façon à déployer le maximum d'activité compatible avec leurs forces et aptitudes. En dernier lieu, l'entrepreneur doit veiller à ce que ces hommes réunis en vue d'un travail commun forment un tout à la fois souple et indivisible, parfaitement articulé; que leur juxtaposition et leur hiérarchie soient bien ordonnées, qu'il y ait un lien logique entre leurs activités : « groupement des forces dans l'espace », « liaison des forces dans le temps », ce conseil que Clausewitz donne au chef militaire s'applique également à l'entrepreneur.

3) - Le négociant.

Ce n'est pas seulement dans l'« organisation » que s'expriment les rapports entre l'entrepreneur et ses collaborateurs. Ces collaborateurs, il faut qu'il les recrute, autrement dit il faut qu'il utilise d'autres hommes en vue de ses fins, qu'il les décide, sans recourir à des moyens de contrainte, à lui prêter leur concours, actif ou passif : c'est ainsi que le chef d'une expédition veut s'assurer le libre passage à travers un pays et des facilités d'approvisionnement pour lui-même et pour ses compagnons; c'est ainsi qu'un entrepreneur capitaliste veut assurer un débouché à ses produits, qu'un homme d'État veut conclure un traité de commerce, etc. Dans tous ces cas il faut « négocier », c'est-à-dire discuter avec un autre, afin de le décider, en mettant en avant certains arguments et en réfutant ses objections, à accepter une proposition, à accomplir une certaine action ou à s'abstenir de certaines interventions. Négocier, c'est lutter avec des armes spirituelles. L'entrepreneur doit donc être un bon négociateur, un bon procédurier, un bon *négociant* (pour exprimer la même aptitude dans ses différentes nuances) ¹.

¹ Les mots français « négociant » et « négociateur » expriment bien la parenté qui existe entre ces diverses activités. On « négocie » une affaire commerciale, comme on « négocie » un traité de commerce, un traité de paix ou un traité d'alliance.