

COMPOSITION DE SCIENCES SOCIALES

ÉPREUVE COMMUNE : ÉCRIT

Paul-Antoine Chevalier, Isabelle Chort, Matthieu Grunfeld, Abir Krefa, Séverine Menguy, Olivia Montel-Dumont, Ludivine Roussey, G r me Truc, Fabien Truong, Laurent Willemez

Coefficient : 3 ; durée : 6 heures

Sujet : Qu'est ce qu'entreprendre ?

Le nombre de copies est plus important cette année mais on s'est souvent interrogé sur les motivations de certains candidats en trouvant une proportion importante de copies blanches, inachevées, partiellement rédigées ou qui ne semblent pas maîtriser les attendus de l'exercice : définir les termes du sujet, problématiser, utiliser les documents, et mobiliser des connaissances disciplinaires en économie et en sociologie pour conduire un raisonnement. Dans bien des cas, les candidats s'en sont tenus à des propos généraux et très psychologisants sur les motivations, les traits de caractère et les tourments de l'entrepreneur sans véritablement parvenir à traiter le sujet. On a pu également constater une tendance fâcheuse   présenter les copies comme une sorte de guide méthodologique sommaire à l'usage des entrepreneurs potentiels, expliquant sans distance qu'entreprendre nécessitait d'abord la constitution d'un capital, puis des démarches juridiques, etc...

Même si le sujet du concours 2012 était présenté sous forme interrogative, il convenait cependant de problématiser cet intitulé dans l'introduction sans se contenter de reformuler la question en l' tat. Le nombre de documents était certes un peu plus important que les années précédentes. En revanche, leur contenu n'était pas d'importance égale. Le jury n'a donc pas exigé des candidats qu'ils exploitent de manière approfondie l'intégralité des informations contenues dans le dossier et s'est même montré indulgent devant les copies qui ont su sélectionner les informations les plus pertinentes, quitte à évoquer de manière plus rapide, voire superficielle ce qui pouvait légitimement considéré comme secondaire dans le cadre d'une argumentation construite.

En revanche, on attend des candidats qu'ils maîtrisent la nature particulière de l'épreuve. Même si le dossier présenté doit être pris en compte, il ne s'agit pas d'une épreuve de synthèse. De nombreuses copies se contentent ainsi de résumer, de manière plus ou moins construite ou paraphrastique, le contenu des différents documents sans y ajouter de réflexion ou de connaissances personnelles.

Il était donc fondamental de centrer d'emblée la réflexion sur l'acte d'entreprendre en évitant plusieurs écueils : les reformulations tautologiques bien peu éclairantes (« entreprendre c'est être entrepreneur ») ; les définitions bien trop floues pour être pertinentes où entreprendre devient simplement synonyme d'agir (on entreprend de lire un livre ou de faire un voyage) ; les assimilations trop rapides à des notions voisines mais distinctes (produire, créer une entreprise, gérer une entreprise) ou à la question du pourquoi qui conduisait souvent à énumérer les motivations psychologiques de celui qui entreprend. A cet égard, les candidats

qui se sont contentés de présenter la liste des qualités personnelles indispensables à l'entrepreneur sont le plus souvent restés à la périphérie du sujet. Au contraire, ceux qui sont parvenus à utiliser les documents proposés pour décrire et analyser la diversité historique, sociale ou économique des formes entrepreneuriales et donc à clarifier et ordonner les différentes dimensions d'un terme polysémique ont souvent présentés des réflexions nuancées et de grande qualité. On ne peut pas non plus souscrire à la vision exagérément normative et souvent enthousiaste de l'entrepreneur présentée dans beaucoup de copies qui, partant d'exemples souvent très semblables et stéréotypés – soulignons au passage que Steve Jobs et Bill Gates ne sont pas les seuls entrepreneurs au monde, ni même sans doute les plus représentatifs – décrivent la force de caractère et la persévérance admirables des innovateurs.

Pour prolonger ce travail de définition, on pouvait également mobiliser de manière extrêmement utile les travaux bien connus de Galbraith et ainsi développer la réflexion sur les différences qui peuvent exister entre les créateurs d'entreprise, les propriétaires de l'entreprise et ceux qui disposent d'un pouvoir de décision dans l'entreprise. Il n'était en tous cas pas possible d'assimiler les trois sans justification ni d'affirmer de manière péremptoire que seuls les premiers font véritablement acte d'entreprendre.

De manière globale, le sujet devait conduire les candidats à s'interroger sur l'hétérogénéité des formes entrepreneuriales à la fois sur un plan historique et social mais également économique. L'acte d'entreprendre ne se réduit pas, de ce point de vue, au seul moment de la prise de décision de la création d'entreprise. Le dossier permettait également de s'interroger sur la pérennité de l'entreprise, sur les obstacles ou les facteurs favorables rencontrés sur les différents marchés et même la définition des contours de l'entreprise. A cet égard, on s'est étonné du faible nombre de candidats qui ont pu mobiliser de manière judicieuse quelques éléments de micro-économie (théorie du producteur mais aussi de la concurrence ou du monopole) pour les intégrer à leurs développements.

Plusieurs plans permettaient de conduire une réflexion claire et organisée. Comme toujours, le cloisonnement trop strict entre économie et sociologie (I/ Entreprendre est un acte économique II/ Entreprendre dans un contexte social) ne conduisait le plus souvent qu'à des impasses. Une première partie définitionnelle a parfois donné de bons résultats. Certains candidats ont réussi à intégrer des connaissances disciplinaires au sein d'une même partie en suivant un plan qui correspondait aux étapes successives du développement de l'entreprise, depuis sa création jusqu'à son développement, son extension ou son rachat.

Attention cependant aux rapprochements hasardeux entre disciplines : la rationalité en finalité chez Weber ne peut être assimilée sans précaution au calcul d'optimisation en micro-économie, pas davantage que le capital social défini par Bourdieu et les théories du capital humain de Becker.

La maîtrise de l'orthographe et de la syntaxe demeure également primordiale et la présentation doit être soignée, tant sur le plan de l'écriture que pour ce qui concerne d'éventuels schémas qui, trop souvent, ne comportent pas une légende complète. Sur la forme, on s'est également étonné de la prolifération pas toujours contrôlée des anglicismes, du *self made man* aux *risk-takers* en passant par l'évocation des contrats *fair*.

Le premier document a permis parfois de valoriser les connaissances des candidats sur le contexte historique d'émergence du capitalisme et sur la pensée de Max Weber. De ce point de vue, certains candidats ont judicieusement mobilisé les notions de rationalisation ou la

typologie de l'action sociale pour caractériser la rupture historique décrite dans l'extrait – passage de l'action traditionnelle à un comportement où coexistent brièvement actions rationnelles en finalité et en valeur. D'autres ont habilement tiré parti de rapprochements entre *L'Ethique protestante* et la vision schumpetérienne de l'entrepreneur innovateur. On a cependant pu relever plusieurs contresens inattendus. De nombreux candidats méconnaissent ainsi la dimension scientifique du texte et le prennent, au premier degré, pour une apologie sans nuance de la force de caractère dont doit faire preuve l'entrepreneur. Autre erreur gênante : lorsque Max Weber parle du « milieu du siècle dernier », c'est bien évidemment au XVIIIème siècle qu'il fait allusion, même si son ouvrage a été publié en 1904. On s'étonne ainsi de voir évoquées la proto-industrialisation ou l'ère précapitaliste en Allemagne pour décrire les années 1850-1870 !

Le document 2 permettait une première entrée en matière, généralement descriptive, sur la diversité du monde de l'entreprise.

L'interprétation du document 3 a été d'autant plus intéressante que les candidats se sont sentis autorisés à prendre quelques distances avec les catégories proposées. En revanche, on a pu déplorer une tendance à sur-interpréter les différences de genres qui, dans le tableau, sont loin d'apparaître comme des éléments déterminants. Rappelons qu'il n'est pas souhaitable de plaquer sans précaution un modèle interprétatif – en l'occurrence celui de la domination masculine - sur les documents qui ne s'y prêtent pas, parfois au prix de raccourcis plus saisissants que convaincants. Ainsi, le fait que les parents encouragent davantage leurs filles que leurs garçons à rédiger des journaux intimes ne paraît pas, à lui seul, éclairant pour comprendre un supposé différentiel de compétences entrepreneuriales.

Le document 4 n'a pas posé de problème particulier de lecture. En revanche, l'interprétation en est parfois naïve ou fantaisiste : si une très forte proportion d'entreprises créées n'ont aucun salarié, ce serait ainsi parce que les entrepreneurs auraient envie d'être seuls (sans doute du fait de leur caractère indépendant évoqué dans le document 3).

Le document 5 permettait de revenir sur la question des motivations ainsi que sur les spécificités sociologiques finalement incertaines des entrepreneurs. La question de la transmission incitait également à prolonger la réflexion à l'échelle de la famille, voire de la dynastie.

Le document 6 a posé de nombreux problèmes de lecture, pas nécessairement rédhibitoires. Ils ne deviennent problématiques que si l'on utilise les résultats de la régression statistique pour simplement définir un profil-type de l'entrepreneur qui réussit ou échoue (« les femmes de moins de 30 ans qui se lancent dans la restauration rapide n'ont aucune chance »).

Le document 7 incitait les candidats à mobiliser les nouvelles théories de l'entreprise et à retrouver, au travers de l'exemple de Fisher-Body, les questions de délimitation des frontières de l'entreprise telles que les ont posées Coase et Williamson. Ceux qui y sont parvenus ont ainsi pu élargir leur réflexion au-delà de la simple question de la création d'entreprise en y intégrant les décisions successives et ultérieures prises par les dirigeants.

Le document 8 permettait également d'évoquer la question du développement des entreprises et des relations entre la taille de l'entreprise, le degré de concentration sur différents marchés et les différentes formes de concurrence. On s'attendait ainsi à ce que les candidats puissent souligner que la réponse à la question posée n'était évidemment pas de même nature selon

que l'on se situe sur un marché monopolistique et où les barrières à l'entrée sont considérables ou bien dans un secteur très concurrentiel.

Le document 9 a souvent été mal compris et paraphrasé. On n'attendait pas des candidats qu'ils maîtrisent préalablement l'œuvre de Luc Boltanski. Ils pouvaient simplement utiliser cet extrait, indépendamment de toute référence aux économies de la grandeur ou aux cités, comme le pendant contemporain de celui de Weber et évoquer le fait que les valeurs qui caractérisent le monde de l'entreprise aujourd'hui dépassent largement ses frontières organisationnelles. Comme pour Weber, on regrette une tendance de certaines copies à proposer une lecture littérale idéologique de ce dernier texte transformé paradoxalement en apologie du projet individuel et des injonctions à entreprendre en permanence qu'il prétend par ailleurs déconstruire.