

Qui est l'entrepreneur ?

Débats autour du *spectre* de la théorie économique



Philippe Béraud

Universidade de Rennes I (França)
ENST de Bretagne & ERUDIT-ISMEA

« The entrepreneur is the specter who haunts our economic models. It seems to be taken for granted in the literature that, even if entrepreneurs are not in complete control of our economic destiny, they influence its direction as few in any other actors are able to do. But this much having been acknowledged, implicitly or explicitly, normally no more is done to incorporate the entrepreneur's role into the mainstream models of value theory or the theory of the firm. This supposedly key person is rarely mentioned, and construction of the models simply proceeds without them ».

Baumol, *Formal Entrepreneurship Theory in Economics*, 1995.

« It is hard to see why there should ever be a deficiency of entrepreneurship. But there is frequently a lack of entrepreneurship. The answer is that the standard competitive model hides the vital function of the entrepreneur ».

Leibenstein, *Entrepreneur and Development*, 1968.

Le rôle de l'entrepreneur à l'intérieur du processus de développement économique, les relations entre esprit d'entreprise, innovation et changement technique, la nature des rapports entre la décision publique et les conditions d'évolution des milieux entrepreneuriaux, ou encore, le type de solidarité entretenu entre ces derniers et les structures spatio-fonctionnelles dans lesquelles s'incarne la représentation du territoire, s'affirment comme les différentes facettes d'une problématique périodiquement revisitée dans la littérature économique, suivant ou précédant comme une caisse de résonance les incitations à débattre suscitées par les interventions d'institutions ayant opté pour une actualisation de l'acte d'entreprendre, en période de crise notamment, face à l'épuisement des solutions héritées de la phase de constitution des technostructures.

Ainsi, dans les pays du Nord, les discours sur la nouvelle économie entrepreneuriale s'intègrent bien aujourd'hui dans les agencements spécifiques de ce que Veltz [1996] a justement appelé l'"économie d'archipel", dont les méandres constituent autant de "dépendances de sentier" tracées par la mondialisation des territoires de la production capitaliste. Les énoncés sur le rôle de l'entrepreneur accompagnent également l'apparition de nouvelles formes d'accumulation dans les pays du Sud, dont tentent de rendre compte notamment les qualificatifs d'"industrialisation rampante" ou d'"ethno-industrialisation", employés par les économistes ou les sociologues [Bouchrara, 1987; Denieuil, 1992].

Désormais, la compétitivité d'une économie nationale ou d'un ensemble économique régional apparaît de plus en plus déterminée par la qualité des combinaisons productives issues de la dotation en ressources entrepreneuriales. Et ce précepte s'applique non seulement aux pays du Nord et du Sud, anciennement ou nouvellement industrialisés, mais également aux anciens pays du socialisme réellement existant, pour reprendre une formule de Bahro, où l'entrepreneur du secteur privé est souvent érigé en vecteur essentiel de la transition vers une économie de marché. Dans tous les cas, la dynamique de l'évolution devient inséparable du jeu des externalités suscitées par l'activité des milieux entrepreneuriaux. "Le développement économique, souligne par exemple Reiner [1994, p. 182], est un processus qui nécessite la présence de plusieurs facteurs réactifs (*réactants*) : capital, éducation, compétences, facteurs institutionnels (propriété, crédit), *esprit d'entreprise*, vague technologique ou fenêtre d'opportunité", ajoutant que "l'absence de l'un de ces facteurs peut faire échouer le processus de développement".

Nous avons montré dans des travaux précédents que l'entrepreneuriat s'affirme effectivement, sous des formes extrêmement variées, comme l'une des ressources les mieux partagées dans les différents contextes socio-économiques nationaux [Béraud, Perrault, 1996]. L'esprit d'entreprise trouve toujours une activité à laquelle il peut s'appliquer et autour de laquelle il va organiser son système de valeurs et ses réseaux d'influence. Pour autant, le rapport entre l'acte d'entreprendre et le développement économique ne revêt en aucune manière un caractère déterministe. Le sens et l'ampleur des interactions entre les deux processus dépendent principalement de la nature réelle de l'objet qui se dissimule derrière les définitions employées par la théorie économique pour désigner la catégorie générale d'entrepreneur. En d'autres termes, une double interrogation demeure, à la fois sur la *fonction de celui qui agit en tant qu'entrepreneur* et sur *les facteurs qui poussent l'entrepreneur à agir comme tel*. Les

éléments d'appréciation, tant empiriques qu'analytiques, suscités par les débats autour de la problématique de l'entrepreneuriat ne semblent cependant pas apporter de réponse unifiée à ces deux questions.

En premier lieu, si de nombreuses études et monographies témoignent depuis longtemps du grand intérêt manifesté pour l'histoire de l'industrie et du monde des affaires, les travaux demeurent par nature parcellaires et ne peuvent au mieux qu'identifier des convergences ou des divergences dans le cadre d'approches comparatives. Les limites de la méthode liée à ce champ d'investigation ont été rappelées, en particulier, par Soltow [1968], à partir d'une mise en perspective historique des études sur l'entrepreneuriat, dans un numéro spécial de l'*American Economic Review (AER)* consacré au thème de l'entrepreneur.

En second lieu, concernant les enseignements de l'analyse économique, l'entrepreneur est virtuellement absent de la théorie de la firme, comme le montre en particulier Baumol dans différentes contributions [Baumol, 1968, 1990, 1993 et 1995]. Dans un article publié à l'intérieur du numéro spécial de l'*AER* cité précédemment, Leibenstein met également en relief cette démarche paradoxale de l'analyse économique, en soulignant que "la théorie standard de la concurrence donne l'impression qu'il n'y a pas besoin d'entrepreneur et d'esprit d'entreprise" [1968, p. 72]. On retrouve, dans ce cas précis, l'incapacité organique de la théorie orthodoxe à penser les déterminants sociaux ou le rapport psychologique de l'individu vis-à-vis de l'acte économique, comme le met notamment en relief Herbert Simon dans ses différents travaux sur l'opposition entre la rationalité substantielle et la rationalité procédurale.

En tenant compte des constatations précédentes, l'objet de cette contribution consiste à analyser les difficultés auxquelles se heurtent les interprétations économiques dans leur tentative commune de définir le statut et les fonctions de l'entrepreneur. A travers une approche épistémologique, nous allons montrer quels sont les fondements de cette indétermination, qui fait de l'entrepreneur, "figure centrale du capitalisme", pour reprendre une expression de Schumpeter, une figure insaisissable sur le plan analytique.

1. Les théories fonctionnelles de l'entrepreneur

Comparé à la valeur heuristique des enseignements tirés des approches historiques ou sociologiques, la généalogie des représentations successives de la figure de l'entrepreneur dans les sciences humaines met en relief le contraste singulier de l'ambiguïté conceptuelle que laissent planer les théories économiques. Il faut y voir la traduction du statut paradoxal d'une discipline qui se constitue en se défaisant de son objet au motif d'un irréductible principe de méthode, tout entier condensé dans le *processus de rationalisation*, au sens de Max Weber [Polin, 1952; Raynaud, 1987]. "Cette rationalité est le règne de l'abstraction", écrit Marcuse dans une des contributions de *Culture et société* [(1964), 1980, p. 275], "elle est la condition nécessaire pour que la productivité puisse faire l'objet d'un calcul préalable, que la notion de rendement s'universalise et que, par là, il devienne possible de se rendre maître de toutes les spécificités (réduites à des quantités et à des valeurs d'échange)".

Il n'est donc pas surprenant d'en déduire que la subjectivité de l'acte d'entreprendre, les effets induits par l'enchâssement social de l'entrepreneur, ou encore, les relations complexes entre la fonction de l'entrepreneur et sa rémunération, profit aubaine ou rente de talent, ne relèvent pas chez les classiques et les néoclassiques de l'ordre légitime du calcul économique. A bien y regarder, les quelques apports notables de la théorie économique sur le thème de l'entrepreneur peuvent être désignés comme des lignes de fracture vis-à-vis des interprétations dominantes, héritage des hérésies mercantilistes (Cantillon) ou formulations hétérodoxes (Knight, Schumpeter, Kirzner) souvent difficilement conciliables avec les cadres théoriques dont elles sont issues. Néanmoins, ces tentatives d'émancipation et les questionnements qu'elles suscitent, en particulier chez des auteurs comme Baumol ou Leibenstein, contribuent à redéployer et à enrichir la problématique de l'entrepreneur sans pour autant parvenir à identifier de manière définitive le caractère spécifique de la fonction entrepreneuriale.

Comme le soulignait déjà Schumpeter dans son *Histoire de l'analyse économique*, toutes les théories de l'entrepreneur sont des théories fonctionnelles. Elles posent l'identité de la fonction économique et du caractère rationnel des comportements entrepreneuriaux. Corrélativement, le traitement contingent des dérivées sociales de l'entreprise, repoussées le plus souvent dans le champ d'investigation des études sociologiques, réaffirme le caractère universel du principe de séparabilité dans le calcul économique de l'entrepreneur. Ce principe de séparabilité, qui isole les choix économiques des autres déterminants de l'activité humaine et qui fait de la théorie économique une théorie de l'action à part entière, découle de deux hypothèses fondamentales, que l'interprétation de Simon permet de résumer simplement : "La première

hypothèse est que l'acteur économique a un objectif spécifique, par exemple, la maximisation de l'utilité ou la maximisation du profit. La deuxième hypothèse est que l'acteur économique est ainsi substantiellement rationnel", amenant l'auteur à conclure que "ces deux hypothèses libèrent l'économie de toute dépendance vis-à-vis de la psychologie" [Simon, 1976, p. 131] et, faudrait-il ajouter, des enseignements de toutes les autres sciences humaines.

Sous l'emprise de la rationalité et de la séparabilité, l'entrepreneur de la théorie économique est à la fois un *agenceur de facteurs de production* et un *agent comptable du capital*. Mais cette double fonction le disqualifie en tant qu'agent spécifique de la production. Chez les classiques et chez Marx, il entreprend en qualité de capitaliste poussé par les exigences de l'accumulation. Chez les néoclassiques, il n'entreprend plus lorsque, ayant réuni les services producteurs nécessaires, l'état d'équilibre de la production est atteint. Dans les deux cas, le processus de rationalisation fait apparaître le comportement de l'entrepreneur comme un substitut de celui de l'entreprise. C'est cette dernière, désignée ou non comme capitaliste, et gouvernée par le système des prix, qui demeure l'objet central des approches microéconomiques. L'entrepreneur rationnel, et séparé de déterminants socio-économiques qui lui soient propres, se désincarne en prenant la forme d'un *entrepreneur-entreprise (firm-like)* [Béraud, Perrault, 1994].

Dans cette perspective, la prééminence du compte de capital dans le calcul économique de l'entrepreneur-entreprise de l'économie classique ne traduit pas seulement le rapport d'identité entre le capitaliste-propriétaire et l'entrepreneur-agenceur des moyens de production. Elle est également à l'origine de la vision dominante, chez Ricardo et Marx notamment, des comportements enracinés dans la production et l'investissement, dont le caractère mécaniste par essence "[n'appelle pas] de prise de décision importante et certainement pas de décision risquée ou d'imagination d'aucune sorte" [Blaug, 1986, p. 543]. Chez Marx, "l'homme aux écus" devient entrepreneur pour extraire la plus-value nécessaire à l'accumulation. Le profit de l'entrepreneur se confond donc avec la rémunération du capital, ce qui permet à Schumpeter notamment d'en déduire que la théorie marxiste de l'exploitation est une théorie de l'intérêt. De manière générale, chez les classiques, comme plus tard chez les néoclassiques, la vision de l'évolution économique reste dominée par une absence de définition spécifique de la notion de progrès. Identifié dans bien des cas à l'accumulation, sans qu'aucune distinction ne soit véritablement opérée entre changement technique et évolution économique, le progrès est présenté comme "un processus continu et presque automatique qui ne recèle pas de

phénomènes ou de problèmes qui lui soient propres" [Schumpeter, 1^{ère} éd. (1954), trad. 1983, vol. III, p. 200].

Il est vrai cependant que Say, dans sa conception de l'entrepreneur, apparaît comme le seul auteur classique à n'avoir pas oublié l'enseignement de Hume, selon lequel "*jamais la tendance n'est abstraite des moyens qu'on organise pour la satisfaire*" [Deleuze (1953), 1993, p. 34 ; c'est nous qui soulignons]. Les traces d'un principe de subjectivité se laissent entrevoir en particulier dans *l'aptitude au jugement* qui constitue, selon Say, la principale qualité de l'entrepreneur. Celle-ci lui permet "[de] se servir à propos des connaissances et des talents qui circulent dans la société, et [de] les appliquer à des créations d'utilités" [Say, 1996, p. 111]. Néanmoins, cette affirmation du primat de l'entendement entrepreneurial perd de sa crédibilité en identifiant le rôle de l'entrepreneur à la réunion de services producteurs, préalablement à la production qui est définie alors "[comme] une espèce d'échange dans lequel on donne les services productifs, ou leur valeur, quand on les achète, pour obtenir en retour les produits" [Say, *ibid.*, p. 337]. Ainsi, paradoxalement, l'interprétation de Say ne rompt avec l'identité prônée par les classiques anglais que pour préfigurer l'approche walrasienne d'un entrepreneur désubstantialisé.

Précisément, l'économie néoclassique emboîte le pas à la théorie classique. Elle va porter les principes de rationalisation et de séparabilité à leur niveau d'application le plus élevé, que ce soit dans son économie générale ou dans sa réflexion sur le cas particulier de l'entrepreneur. Comme le souligne Schumpeter dans son *Histoire de l'analyse économique* : "Il est absolument évident que tous les maîtres de cette époque, Jevons, Walras, Menger, Marshall, Wicksell, Clark, etc., se sont largement représentés le processus économique comme l'avaient fait J. S. Mill ou même A. Smith (...) Sans doute on distinguait l'entrepreneur du capitaliste, et son profit de l'intérêt (...) *Mais les différences d'explication étaient surtout des différences d'accent ou de formulation*" [Schumpeter, 1983, vol. III, pp. 199-201; c'est nous qui soulignons].

Ainsi, les théories classique et surtout néoclassique réduisent l'entrepreneur à un simple agent d'exécution des indications du marché. Les définitions instrumentales de preneur de risques et d'agenceur des moyens de production qu'elles en donnent initialement restent subordonnées aux mouvements des prix. "Il ne peut ni ne doit les contrarier" [Perroux, 1991, p. 737], à tel point que, dans la concurrence pure, "l'entrepreneur est un intermédiaire dont on peut faire

abstraction" [Walras, (1900), 1952, p. 439]. Lorsque Walras est amené à introduire "la silhouette de l'entrepreneur", pour reprendre une expression de Schumpeter, il le fait en déniaut à celui-ci le droit de modifier les conditions de l'équilibre statique de la concurrence parfaite. Alors que, chez Böhm-Bawerk, l'entrepreneur est à la source de profits *lorsque les choses n'arrivent pas comme prévu*, chez Walras, les choses arrivent toujours comme prévu, et l'entrepreneur - qui *ne gagne ni ne perd* - n'existe seulement que négativement.

Ainsi, du point de vue de la théorie standard de la firme, le comportement pertinent d'un individu qui agit en tant qu'entrepreneur n'est pas le résultat d'une "*appropriate deliberation*" mais dépend uniquement d'incitations exogènes liées au système des prix. En d'autres termes, "si tous les inputs et les outputs sont vendus sur le marché et que leurs prix sont connus, et s'il y a une fonction de production définie qui relie les inputs aux outputs d'une manière déterminée, alors nous pouvons toujours prévoir le profit pour n'importe quelle activité qui transforme des inputs en outputs. Si les profits nets sont positifs, alors ceci devrait servir de signal à l'entrée sur ce marché. *Le problème de rassembler des ressources et de les transformer en outputs semble être une activité insignifiante*" [Leibenstein, 1968, p. 72 ; c'est nous qui soulignons].

Si, comme l'écrit Perroux [1991, p. 737], "l'activisme et l'autorité de l'entrepreneur sont ainsi mis entre parenthèses", certaines approches fonctionnelles plus hétérodoxes chercheront malgré tout à réévaluer le rôle de *la figure centrale du capitalisme*, sans pour autant parvenir à s'émanciper du cadre normatif institué par les principes de rationalité et de séparabilité.

2. Les interprétations hétérodoxes : Schumpeter, Hayek, Kirzner

En introduisant la figure renouvelée d'un entrepreneur-innovateur exogène, l'interprétation schumpétérienne tente de conférer un véritable libre arbitre à l'agenceur des facteurs de production. Apparaissant, au plan microéconomique, comme un facteur de création et de diffusion des gains du progrès technique à travers les combinaisons productives nouvelles qu'il met en œuvre, l'entrepreneur schumpétérien devient pour les mêmes raisons, au plan macro-économique, l'agent du déséquilibre qui rompt avec les routines du circuit économique pour faire émerger les conditions de l'évolution dynamique du capitalisme industriel.

En ce sens, la fonction de l'entrepreneur définie par Schumpeter s'oppose à celle de l'exploitant du circuit économique. "Produire, écrit Schumpeter, c'est combiner des choses et les forces présentes dans notre domaine. Produire autre chose ou autrement, c'est combiner autrement ces forces et ces choses. Dans la mesure où l'on peut arriver à cette nouvelle combinaison en partant de l'ancienne avec le temps, par de petites démarches et une adaptation continue, il y a bien une modification, éventuellement une croissance, *mais il n'y a ni un phénomène nouveau qui échapperait à notre théorie de l'équilibre, ni évolution au sens donné par nous à ce mot*. Dans la mesure où cela n'est pas le cas, mais où, au contraire, la nouvelle combinaison ne peut apparaître et de fait n'apparaît que d'une manière discontinue, alors prennent naissance les phénomènes caractéristiques de l'évolution" [Schumpeter, (1911), trad. 1935 et 1999, p. 94; c'est nous qui soulignons]. La rupture épistémologique qui marque l'opposition entre la statique du circuit économique et la dynamique de l'évolution, au fondement de laquelle Schumpeter identifie le statut spécifique et la fonction catalytique de l'entrepreneur-innovateur, apparaît à l'évidence comme le pivot de l'interprétation schumpétérienne, comme le montre avec justesse Perroux dans différents essais sur l'économiste autrichien regroupés à l'intérieur du recueil *Marx, Schumpeter, Keynes* [1993].

Schumpeter ne méconnaît certes pas les autres théories fonctionnelles de l'entrepreneur, comme le montrent les développements de la *Théorie de l'évolution économique* et, plus clairement encore, ceux de *L'histoire de l'analyse économique* consacrés à *La Vision, l'Entreprise et le Capital*, où sont analysées la conception mécaniste et négative de Walras sur ce thème, mais surtout, dans leur acception positive, les contributions de Marshall, Clark, Böhm-Bawerk, Knight et Dobb [Schumpeter, 1983, vol. III, pp. 199-220]. A propos de ces théories, l'économiste autrichien souligne d'ailleurs finement que la proposition générale de Dobb selon laquelle "les entrepreneurs (*undertakers*) sont les gens *qui prennent les décisions dominantes de la vie économique*, pourrait bien leur servir de devise commune" [Schumpeter, *ibid.*, p. 203; c'est nous qui soulignons]. Cette définition a été reprise d'une autre manière par Baumol, lorsque celui-ci souligne que l'entrepreneur apparaît non seulement comme un innovateur schumpétérien qui détecte les nouvelles idées et en favorise la réalisation, en acceptant une remise en cause permanente, mais également qu'il doit exercer un *leadership* sur son environnement [Baumol, 1968].

Mais le caractère distinctif de l'approche schumpétérienne apparaît dans l'identification du changement et de l'évolution avec les innovations radicales introduites par l'entrepreneur,

qu'il s'agisse d'innovations techniques, commerciales ou organisationnelles [Schumpeter, 1999]. De même, chez Schumpeter, le véritable profit entrepreneurial ne dépend pas du volume de capital engagé, mais des bénéfices strictement associés à l'innovation. Comme le souligne l'économiste autrichien, dans un essai rédigé quelques années après la *Théorie de l'évolution économique* : "Il faut exclure [des bénéfices industriels proprement dits] les intérêts du capital auxquels on les associait autrefois, la prime de risque, qui manifestement n'est pas un véritable produit, et le salaire du directeur, qui n'est au fond qu'un cas particulier du salaire. *Il s'agit au fond d'une prime que le capitalisme accorde comme rémunération des innovations* : cette prime surgit aussi souvent qu'elle disparaît, grignotée par l'action de la concurrence qui, attirée par les bénéfices, suit à la trace les novateurs heureux" [Schumpeter, (1918), trad. 1984, pp. 256-257; c'est nous qui soulignons]. Il est significatif de retrouver une distinction assez proche entre la nature respective de l'intérêt et du profit chez les représentants de ce qu'il est convenu d'appeler le *old institutionalism* américain, en particulier dans les enseignements tirés des interprétations de Commons [(1934), 1992] et dans les travaux des auteurs qui s'en inspirent aujourd'hui explicitement [Maucourant, 1995; Bazzoli, Dutraive, 1998].

Concernant l'analyse non économique du comportement entrepreneurial, il convient de noter que l'activisme de l'entrepreneur schumpétérien reprend, de manière suggestive, certains éléments de l'"ascétisme intra-mondain" qui caractérise le comportement de l'entrepreneur capitaliste chez Max Weber. Ainsi, dans la *Théorie de l'évolution économique*, l'économiste autrichien souligne que "l'entrepreneur typique ne se demande pas si chaque effort, auquel il se soumet, lui promet un "excédent de jouissance" suffisant. *Il se préoccupe peu des fruits hédonistiques de ses actes*. Il crée sans répit, car il ne peut rien faire d'autre ; il ne vit pas pour jouir voluptueusement de ce qu'il a acquis" [Schumpeter, 1999, p. 134; c'est nous qui soulignons]. Ses motivations sont d'ordre psychologique : la volonté de puissance, le goût du succès, la joie de créer, ou encore, le choix de rompre avec les routines; autant de facteurs qui apparaissent, selon les termes mêmes de Schumpeter, *étrangers à la raison économique et à sa loi*.

D'autre part, l'acte d'entreprendre chez Schumpeter suppose que soit réuni le crédit nécessaire pour financer les nouvelles combinaisons. L'entrepreneur schumpétérien ne possède aucun actif. Il doit donc s'endetter : "on ne peut devenir entrepreneur qu'en devenant auparavant débiteur" [Schumpeter, 1999, p. 147]. Davantage encore, dans l'interprétation de Schumpeter,

l'entrepreneur, et lui seul, doit pouvoir compter sur tout le crédit disponible : "aucun autre agent économique n'est typiquement et par essence, un débiteur (...) [et] le crédit est essentiellement une création de pouvoir d'achat en vue de sa concession à l'entrepreneur (...) en ce sens, il devient pour ainsi dire un débiteur à l'égard de l'ensemble social" [Schumpeter, *ibid.*, p. 147 et p. 152]. Cette interprétation renoue, là encore, avec les prolongements de la conception wébérienne, dans la mesure où le processus de rationalisation conjugue et met en abîme les fins et les moyens de l'entrepreneur et de l'économie capitaliste dont il incarne l'idéal type. Mais elle peut également être mise en relation avec l'hypothèse fondamentale de Commons sur la dette comme principe fondateur de l'économie politique [Maucourant, 1995].

Cependant, malgré la valeur heuristique des enseignements retirés à la fois de la relation entre entrepreneur et innovation et de l'influence exercée par l'activisme entrepreneurial sur la dynamique économique, l'approche de Schumpeter ne parvient pas à sortir des contradictions issues de la confrontation avec les présupposés néoclassiques qu'elle adopte. L'innovation demeure un événement exogène, séparé de l'évolution socio-économique sur laquelle il intervient [Rosenberg, 1976]. De manière suggestive, il est possible de trouver un lien entre cette séparation, qui laisse finalement indéterminées les origines du processus d'innovation chez Schumpeter, et les limites auxquelles se heurtent les thèses wébériennes, lorsque l'auteur de *Economie et société* considère l'innovation sociale dans un contexte traditionnel. Ainsi, le caractère irrationnel de l'innovation dans un tel environnement "se traduit par l'impossibilité de la représenter sous les formes usuelles de la rationalité, que celle-ci se donne comme contrainte de vérité ou comme nécessité causale. Or, cette irrationalité, loin de disparaître totalement avec le développement de la logique des représentations semble bien, chez Weber, constituer la limite infranchissable du processus de rationalisation" [Raynaud, 1987, p. 147; c'est nous qui soulignons].

L'absence de détermination causale des processus d'innovation dans le schéma de l'évolution ne constitue pas le seul reproche adressé aux thèses de Schumpeter. Un autre élément important fait l'objet d'une analyse critique. En effet, l'interprétation schumpétérienne ne prend pas en compte la fonction consistant à assumer les risques non assurables de la production dans un contexte d'incertitude. Cette fonction entrepreneuriale a été mise en relief à des époques différentes, et selon des expressions variées, par des auteurs comme Cantillon, Say, von Thünen, Knight et von Mises. "La conception de l'entrepreneur comme celui qui supporte les risques est incompatible avec nos idées", souligne ainsi Schumpeter dans la

Théorie de l'évolution économique [1999, p. 108], même si la formulation adoptée plus tard par l'auteur dans son *Histoire de l'analyse économique* apparaît plus nuancée et tient compte des apports de Knight et de Dobb sur les conditions d'incertitude dans lesquelles s'exerce l'activité entrepreneuriale [Schumpeter, 1983, vol. III, pp. 205-206]. Corrélativement, le profit de l'entrepreneur conserve un caractère ambivalent et reste partiellement inexpliqué chez Schumpeter, comme le montrent en particulier les termes de la polémique engagée entre cet auteur et Böhm-Bawerk sur la théorie de l'intérêt.

A l'image de l'entrepreneur walrasien, l'innovateur schumpétérien est également, à sa manière, un idéal type désubstantialisé. Les effets induits par sa qualité de visionnaire n'excèdent pas les limites fixées par les principes de rationalisation et de séparabilité dont il est identiquement l'héritier. En ce sens, nous rejoignons ici les conclusions de Perroux, dans son essai critique sur l'auteur de la *Théorie de l'évolution économique* : "Hésitant entre une conception universaliste et une conception historique de l'activité économique, Schumpeter a finalement exprimé, dans le langage abstrait de l'Ecole de Lausanne et de l'Ecole de Vienne, un *sublimé* de l'épopée capitaliste" [Perroux, 1993, p. 251].

A cette conception, mettant en relief les attributs d'un entrepreneur créateur de valeur nouvelle par les déséquilibres qu'il inflige au circuit économique, répond une autre interprétation qui tend à ériger un type idéal d'entrepreneur dont le comportement doit contribuer à l'inverse à rétablir l'équilibre. Le rôle de l'entrepreneur-coordonateur d'informations, opérant dans un contexte d'*ignorance* (Hayek), ou pour emprunter la terminologie de Simon, dans le cadre d'une *rationalité limitée* par opposition à la *rationalité substantielle*, sera développé par les néo-autrichiens à partir de l'approche hayékienne [Longuet, 1998].

Ainsi, en se référant à la définition du marché de Hayek, comme mécanisme de communication d'information, Kirzner estime qu'une situation dans le cadre de laquelle des acheteurs et des vendeurs potentiels ne sont pas aptes à entrer en contact est concevable dans un schéma d'information limitée. Cette ignorance initiale légitime donc l'existence d'un tiers, dont la principale qualité est la vigilance (*alertness*) qu'il met au service des échangistes potentiels afin de leur faire percevoir "les possibilités que leur offre le marché de mieux réaliser leurs aspirations par rapport à ce que leur capacité personnelle d'information serait susceptible de leur révéler" [Kirzner, 1973, p. 75].

Contrairement à la conception schumpétérienne, Kirzner estime que l'entrepreneur n'est jamais à l'origine d'idées novatrices *ex nihilo*, mais simplement vigilant aux opportunités existantes et non encore décelées. Cependant, à l'instar des attributs de l'entrepreneur chez Schumpeter, mais également chez Say et chez Walras, le *pur entrepreneur* de Kirzner n'est détenteur d'aucun actif. Le profit entrepreneurial représente seulement une récompense pour la vigilance du coordonnateur d'information, doté d'un comportement opportuniste rationnel, et opérant dans le contexte d'une "*économie de découverte*" [Glais, 1992].

En dépit des comportements à la Kirzner repérables au Nord comme au Sud, et soulignés notamment par Hirschmann dans le cas des bourgeoisies du Tiers Monde [Hirschmann, 1986], à partir de son opposition bien connue entre les notions d'implication (*voice*) et de défection (*exit*), la représentation de l'activisme entrepreneurial décrite par Schumpeter inspire largement la conception positive du rôle des entrepreneurs dans le processus de développement économique. Il est vrai cependant que les interprétations contemporaines, chez Baumol, Leibenstein et Schmitz notamment, diluent la figure schumpétérienne en tirant l'entrepreneur visionnaire du côté de l'imitation plutôt que de l'innovation. Ainsi, chez Baumol, l'entrepreneur est moins un innovateur qu'un coordinateur, un facilitateur, qui sait profiter des conditions de dissémination internationale de la technologie pour l'adapter localement [Baumol, 1993]. Chez Leibenstein, l'entrepreneur est défini comme un "*intermarket operator*", un "*input completer*" et un "*gap filler*", pour reprendre la terminologie originale de l'auteur dans sa contribution à l'*AER* (voir infra). Chez les uns et chez les autres, l'entrepreneur participe de la même sorte de rationalité que celle qui anime l'esprit d'entreprise occidental posé comme norme. Il en est de même des interprétations issues des travaux du *Research Center in Entrepreneurial History*, notamment ceux de Cole [1959], qui traduisent une vision polymorphe de l'entrepreneur, avec la tentation d'en multiplier les attributs et finalement de faire de celui-ci, à leur manière, un *entrepreneur-entreprise* dans la tradition de l'économie classique et néoclassique.

L'incapacité de la théorie économique à saisir analytiquement le rôle de l'objet entrepreneurial met en relief les limites du processus de rationalisation et de son corollaire, la séparabilité, qui tendent l'une et l'autre à disjoindre les domaines de la connaissance et à faire apparaître, pour les besoins du calcul économique, des comportements abstraits susceptibles d'être formalisés ; des comportements économiques complètement désenchantés du milieu complexe formé par les interactions entre les différents facteurs de l'activité individuelle et

collective, à l'opposé notamment des approches de l'*embeddedness* développées à l'origine par Polanyi dans *La Grande Transformation*. Cette inaptitude intrinsèque de la théorie économique à identifier le véritable statut de l'acte d'entreprendre va contribuer à faire émerger une rupture épistémologique, en déplaçant les termes du questionnement sur l'entrepreneur, des approches fonctionnelles où les théoriciens orthodoxes et hétérodoxes avaient cantonné jusqu'alors pour l'essentiel leur problématique, vers des approches que l'on peut qualifier de contingentes, dans la mesure où elles ne s'interrogent plus sur le rôle de l'entrepreneur en tant que tel, mais privilégient l'étude des conditions favorables à l'émergence des entrepreneurs et des milieux entrepreneuriaux.

3. Du pourquoi être au comment faire : Les approches contingentes de l'entrepreneur

Les interprétations contingentes de l'entrepreneur ont été nourries, à l'origine, par des enseignements issus des sciences de gestion. En partant d'une hypothèse comme celle contenue dans l'affirmation de Gartner, selon laquelle "si vous mettez en place une organisation, vous êtes un entrepreneur; sinon, vous ne l'êtes pas" [Hernandez, 1994, p. 38], les interrogations ont progressivement exploré le champ d'investigation des facteurs permissifs de la création d'entreprise. Dans ce contexte, la grille de lecture formalisée par Shapero [1975] apparaît tout à fait exemplaire. L'auteur distingue trois catégories de variables pertinentes, qu'il nomme *discontinuité*, *crédibilité* et *faisabilité*, et qui contribuent, selon le sens de leur variation, à favoriser ou, au contraire, à entraver l'activité entrepreneuriale. Ce type d'approche ne s'interroge donc plus sur le problème du *pourquoi l'entrepreneur ?* mais cherche seulement à énoncer des propositions empiriquement validées sur le *comment l'entrepreneur ?* A l'intérieur de cette problématique, on peut également prendre en compte des préoccupations de nature assez proche, issues de travaux d'économistes anglo-saxons, à l'instar des analyses développées par Baumol dans son ouvrage *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs* [1993], sur la relation entre la nature de la distribution intersectorielle des revenus et le développement de comportements entrepreneuriaux.

D'un point de vue épistémologique, la grille de lecture de Shapero revêt une dimension heuristique intéressante, dans la mesure où elle contribue à enchâsser la création d'entreprise à l'intérieur d'un mouvement d'ensemble qui articule des facteurs de nature diverse, non

strictement déterminés par l'économique. Cette approche permet ainsi de faire apparaître le caractère multidimensionnel de l'émergence d'entreprise-organisation.

Pour reprendre la terminologie de l'auteur, la *discontinuité* s'impose comme le principe fondateur de l'acte d'entreprendre. En effet, elle induit des incitations négatives, comme les migrations ou les pertes d'emploi, ou des incitations positives, comme l'identification préalable d'une opportunité à exploiter, les unes et les autres pouvant représenter des facteurs favorables à la création d'entreprise. En ce qui concerne les incitations positives, on retrouve ici une conception proche de la notion de *vision*, telle qu'elle apparaît chez Schumpeter dans le chapitre de l'*Histoire de l'analyse économique* consacré à l'entrepreneur, ou encore, de la notion plus hayékienne ou kirznérienne de *vigilance* et d'*économie de découverte* (voir supra). De manière suggestive, il est possible de rapprocher la nature de ces incitations de la définition de la *perception* chez Simondon, lorsque cet auteur souligne en particulier le lien entre celle-ci et la formation des organisations : "Percevoir, c'est, comme le dit Norbert Wiener, lutter contre l'entropie d'un système, *c'est organiser, maintenir ou inventer un organisation*. [La perception] est l'acte qui organise des tous" [Simondon, 1989, p. 89; c'est nous qui soulignons].

La *crédibilité*, deuxième principe du modèle de Shapero, s'affirme comme les implications d'ampleur variable du phénomène que nous avons appelé ailleurs *l'effet de structure entrepreneuriale* [Béraud, Perrault, 1993]. Elle suppose des formes de mimétisme ou une culture entrepreneuriale et un milieu ouvert à cette culture. L'existence d'un milieu professionnel, propice à la constitution de réseaux et à l'accumulation d'expertise, en est le garant, ainsi que Marshall l'avait déjà montré dans ses travaux pionniers sur les phénomènes d'agglomération industrielle. A cet égard, comme le rappelle Soltow dans sa contribution introductive au numéro de l'*AER* consacré à l'entrepreneur, l'histoire des milieux entrepreneuriaux s'est chargée de mettre en relief l'importance des relations entre les changements économiques et les agencements socio-culturels à l'intérieur desquels ces changements s'inscrivent [Soltow, 1968, p. 88]. Il faut donc prendre en considération le fait que le processus de prise de décision ne constitue pas une attitude individuelle isolée, mais que les structures sociales ont une influence déterminante sur ce processus. Une telle proposition va évidemment à l'encontre des modèles standards de choix rationnels comme sources alternatives d'action. Les agents se sentent davantage concernés par le résultat effectif de leurs actions que par des efficacités supposées *ex ante*.

En ce sens, nous rejoignons Mary Zey lorsque cet auteur souligne, après les travaux de Simon sur la rationalité limitée, que "[les limites de la rationalité humaine] sont imposées par la complexité du monde au sein duquel ces décisions sont prises, par l'incomplétude et l'insuffisance de la connaissance humaine, par les incohérences liées aux préférences et aux croyances individuelles, par les conflits de valeur parmi les personnes et les groupes de personnes, et par l'insuffisance des calculs que nous pouvons réaliser" [Zey, 1992, p. 3]. Avec le principe de crédibilité de Shapero et les approches économiques hétérodoxes d'auteurs comme Simon ou Zey, on se rapproche à nouveau des caractéristiques fondatrices de l'*embeddedness* au sens de Polanyi. Cependant, la communauté et l'organisation ne visent pas le même objectif. Elles ne sont pas impliquées dans la même rationalité, comme l'ont montré des auteurs aussi différents que Durkheim, Simondon ou, plus près de nous, Drucker notamment.

Enfin, le troisième principe mis en avant par Shapero, la *faisabilité*, dépend de l'accès possible à certaines ressources et relève, dans cette perspective, des conceptions les plus standards de l'économie en matière de mobilisation des facteurs de production : capitaux, éducation et formation, disponibilités de main-d'œuvre, etc. Il importe cependant, pour élargir la portée de ce principe, de dépasser le cadre étroit de l'analyse statique, ou au mieux de l'analyse statique comparative, servant à décrire les dotations factorielles. L'approche de Baumol apparaît ici propice à ce dépassement, lorsque cet auteur montre en particulier que ce sont moins les ressources factorielles mises à la disposition des entrepreneurs que la distribution des gains relatifs, analysés comme des incitations à entrer ou à sortir d'une activité, qui contribue à favoriser ou non l'esprit d'entreprise et l'allocation des ressources entrepreneuriales entre les activités productives et improductives [Baumol, 1990]. Dans cette perspective, si les gains relatifs retirés de processus improductifs, comme les activités de recherche de rente, augmentent aux dépens des gains relatifs liés aux processus productifs, comme les activités à risques, alors l'enchâssement social de l'entrepreneur se traduit par un vaste gaspillage de ressources économiques et sociales, synonyme de dommage irréversible pour l'économie nationale, que l'on se place ici du point de vue de l'accumulation du capital ou du point de vue de l'accumulation des connaissances technologiques et managériales [Béraud, Perrault, 1996].

Si l'on prend pour exemple l'influence de l'entrepreneur dans le processus de développement, deux types contrastés d'entrepreneurs peuvent être distingués du point de vue de l'allocation des ressources. Le premier type d'entrepreneur obéit au comportement formalisé dans l'approche de Kirzner. Ces entrepreneurs mobilisent du surplus mais ne contribuent pas à une véritable maîtrise technologique [Béraud, Perrault, 1994]. Même si leurs activités sont situées dans l'industrie et pas seulement dans l'immobilier, le commerce et les services financiers, ils ne sont pas capables de progresser vers une plus grande complexité par intégration ou par extension. Ainsi, ils ne s'inscrivent pas à l'intérieur d'un processus de sédimentation croissante des savoir faire, susceptible d'élargir le socle commun des connaissances ("*common pool of knowledge*"). De même, ils ne sont pas - et ne se sentent pas - impliqués dans les régulations fondées sur l'accumulation du capital. Par défection (*exit*) plutôt que par implication (*voice*), en reprenant le sens des interprétations de Hirschman, ces entrepreneurs sont essentiellement concernés par les processus de recherche de rente, dans les pays industrialisés aussi bien que dans les pays en développement ou dans les pays dits en transition vers une économie de marché.

Par opposition à l'entrepreneur kirznérien, le comportement du second type d'entrepreneur susceptible d'être impliqué dans le processus de développement, positivement cette fois, peut être défini à partir des quatre caractéristiques avancées par Leibenstein dans sa contribution au numéro déjà cité de l'*AER* consacré à l'entrepreneur [1968]. Reprenons-les ici brièvement. En premier lieu, l'entrepreneur met en relation différents marchés (*intermarket operator*). Il doit démontrer son aptitude à compenser les insuffisances du marché (*gap-filling*) et pouvoir réunir les facteurs nécessaires à la réalisation de nouvelles combinaisons de production (*input-completer*). Enfin, il sait créer ou développer des organisations efficaces.

Cependant, si l'allocation des ressources entrepreneuriales est principalement déterminée par la répartition des gains relatifs entre les activités productives et improductives, le niveau de ces gains dépend lui-même de la plus ou moins grande aptitude de l'entrepreneur à remplir les fonctions de *gap-filling* et de *input-completion*. En ce sens, la discussion de l'article de Leibenstein par Hagen est très instructive : "*Gap-filling* signifie remplir un espace entre deux structures, objets ou quantités déterminés et implique que la nature de la structure qui comblera l'espace est prédéfinie. *Input completion* implique que les inputs, même sous une forme encore imprécise, sont néanmoins déjà présents. *L'usage de ces termes peut donc donner l'impression qu'il existe un ensemble virtuel d'arrangements, que l'entrepreneur dans*

un pays à faible revenu n'a pas besoin d'inventer, mais simplement de découvrir ou d'actualiser" [Hagen, 1968, p. 94; c'est nous qui soulignons].

L'approche de Leibenstein à propos des comportements entrepreneuriaux dans le processus de développement s'expose en effet aux limites inhérentes à un certain type de raisonnement circulaire, que l'on peut retrouver également dans l'interprétation de Baumol concernant le rôle de l'entrepreneur dans la dissémination internationale de la technologie [Baumol, 1993] et, plus généralement, dans les débats sur les effets induits par les transferts de technologie [CNUCED, 1999]. Dans tous les cas, il est supposé implicitement que les conditions de faisabilité relatives à la création d'entreprise peuvent être identifiées de la même manière, quelque soit l'environnement socio-économique. L'entrepreneur est considéré alors comme un porteur de projet qui déploie son activité dans les contextes variés d'un "*same level playing field*", opérant ainsi la translation moderne de l'idée de progrès telle qu'elle apparaît de manière récurrente dans la tradition intellectuelle occidentale [Anderson, 1978; Feyerabend, 1989].

De ce point de vue, les approches contingentes de l'entrepreneur se heurtent aux mêmes difficultés que les théories fonctionnelles, orthodoxes ou hétérodoxes, qui ont été analysées dans les deux premières parties de cette contribution. Le processus de rationalisation est également à l'œuvre dans l'une et l'autre perspectives, amenant le *comment faire* à composer avec des présupposés analytiques de même nature que le *pourquoi être*, pour reprendre la distinction introduite entre les deux types d'interprétations. A travers les principes de discontinuité, crédibilité et faisabilité, le comportement de l'entrepreneur a certes gagné en densité empirique, mais l'identification des conditions de la création d'entreprise reste finalement cantonnée à une typologie sans sujet analytiquement défini. Le statut de l'entrepreneur demeure donc indéterminé, et les modalités de l'acte d'entreprendre ne font pas véritablement apparaître les effets induits par l'enchâssement du porteur de projet dans des agencements spatio-fonctionnels différenciés et fondamentalement inégaux.

Conclusion

Les interrogations sur l'acte d'entreprendre semblent apparemment inépuisables. Elles abordent un continent de la théorie économique dont le caractère indéfini le dispute à la

multiplicité des niveaux et des angles d'analyse. A cet égard, une observation un peu attentive de la littérature économique récente montre que les énoncés sur l'entrepreneur et l'esprit d'entreprise s'articulent bien avec les problématiques renouvelées de la théorie économique, qu'il s'agisse des analyses de la croissance endogène, des nouveaux thèmes abordés par l'économie industrielle, ou encore, des développements de la microéconomie. La figure de l'entrepreneur affronte ainsi les approches en termes de coûts de transaction, mais également la théorie de l'agence, celle des droits de propriété et, plus généralement, les interprétations suscitées par ce qu'il est convenu d'appeler l'économie de l'information [De Soto, 1994]. Elle doit également composer avec les approches d'obédience évolutionniste ou néo-institutionnaliste, à l'intérieur desquelles s'opèrent des glissements analytiques entre le *pourquoi être* et le *comment faire*, à l'image des typologies entrepreneuriales issues des grilles de lecture à la Coase-Williamson [Quere, Ravix, 1997].

Pour autant, la théorie économique ne parvient pas à retrouver dans ce questionnement à la fois illimité et indéfini un objet qui fonderait sa propre légitimité, en tant que forme de connaissance destinée à circonscrire les fondements économiques de l'activité humaine. L'esprit d'entreprise, l'acte d'entreprendre et l'entrepreneur existent bel et bien dans l'économie et la société réelles. Mais les comportements auxquels la théorie économique tente de les associer demeurent des valeurs incantatoires qui représentent, à travers la domination de la rationalité formelle, des tentatives de "*domestication méthodique de l'appétit irrationnel du gain*", pour reprendre une formulation de Marcuse dirigée vers les enseignements de la sociologie de Max Weber. "Sous cette forme, écrit encore l'auteur de *L'homme unidimensionnel*, la rationalité occidentale devient rationalité économique du capitalisme, recherche incessante du profit par le fonctionnement continu et rationnel de l'entreprise capitaliste" [Marcuse, (1964), 1980, p. 275].

De ce point de vue, les limites auxquelles se heurtent les théories fonctionnelles de l'entrepreneur ne traduisent pas seulement une impossibilité analytique de soumettre l'esprit d'entreprise au processus de rationalisation. L'application de l'idée de Raison à l'acte d'entreprendre tente bien plutôt de dissimuler la figure irrationnelle qui incarne le véritable esprit du capitalisme, "cette sorte de science qu'Aristote désignait sous le nom de la *chrématistique*", comme le rappelle Berthoud [1981] en se référant à l'interprétation aristotélicienne des trois ordres de l'économie.

"Elle est cette science, poursuit l'auteur de l'essai sur *Aristote et l'argent*, qui sans doute n'a jamais existé comme telle, mais dont la figure n'a cessé de hanté l'économie politique. *La chrématistique serait le modèle imaginaire que l'économie politique ne cesse à la fois de fuir et de vouloir réaliser*. Son opposition irraisonnée au mercantilisme trahirait ce qu'elle fuit : le désir d'argent qui choque sa pudeur et son moralisme protestant. Son ignorance injustifiée de la science politique indiquerait ce qu'elle veut réaliser : l'affranchissement du profit et du capital de toutes les lois éthiques de la cité, qui gênent sa religiosité. L'économie politique entre le mercantilisme et les "lumières" se construirait en somme sur une double mauvaise foi. *Elle expulse le désir d'argent, mais garde l'idée d'une accumulation sans finalité*. Chacun peut s'enrichir ; personne n'est débiteur ; les hommes sont quittes les uns les autres par la "peine" du travail. Elle ignore la loi et la cité, mais conserve l'idée d'un pouvoir et d'un bénéfice pour tous. Chacun poursuit son intérêt ou son profit ; chacun exerce son pouvoir, personne n'est appauvri ; l'enrichissement de la nation est "la grâce" pour tous, l'effet du capital. C'est ainsi sans doute - comme Marx nous a appris à le voir dès 1844 - que *l'économie politique*, par une série de concepts théologiques où s'accusent ces passions, *peut se définir comme une science du juste enrichissement de la nation*" [Berthoud, 1981, pp. 189-190; c'est nous qui soulignons].

Nous avons choisi de conclure notre contribution par cette longue citation, dont l'un des mérites consiste à opérer d'une certaine manière la synthèse des enseignements dégagés à partir de l'approche épistémologique qui nous a servi de fil conducteur dans les développements précédents. En substituant le comportement de l'entrepreneur à celui de l'homme de la chrématistique, la théorie économique a effectivement cherché à conférer une rationalité et une légitimité au désir illimité d'enrichissement qui s'inscrit au cœur de l'analyse des comportements individuels et des processus sociaux relatifs à l'accumulation du capital. En ce sens, le *spectre* de la théorie économique dissimule mal la matérialité irrationnelle du désir d'argent, dont la chrématistique chez Aristote, l'enrichissement chez les mercantilistes, le statut ambivalent de l'"l'homme aux écus" chez Marx, mais également le comportement de l'intermédiaire opportuniste chez Kirzner ou celui du bénéficiaire improductif chez Baumol permettent de rendre compte, en préfigurant les enseignements d'une économie politique de la rente capitaliste qui reste, pour l'essentiel, encore à faire.

Bibliographie

- ANDERSON P. (1978), *L'Etat absolutiste*, tome II, Paris, Maspero.
- ARROW K. J., FISHER A. C. (1974), "Preservation, Uncertainty, and Irreversibility", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. LXXXVIII, n° 2, May.
- BAUMOL W. J. (1968), "Entrepreneurship in economic theory", *American Economic Review*, Vol. LVIII, n° 2.
- BAUMOL W. J. (1990), "Entrepreneurship : Productive, Unproductive and Destructive", *Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5.
- BAUMOL W. J. (1993), *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- BAUMOL W. J. (1995), "Formal entrepreneurship theory in Economics : existence and bounds", in Bull, Thomas and Willard (Ed.), *Entrepreneurship. Perspectives on theory building*, Oxford, Pergamon.
- BAZZOLI L., DUTRAIVE V. (1998), "Une conception institutionnaliste de l'organisation comme institution. Eléments sur l'apport de J. R. Commons", Journées d'études sur *Institutions et Organisations*, Amiens, 13 mai.
- BERAUD P., PERRAULT J.-L. (1993), "Effects of the Nature of Industry on Cooperative Behaviors", *SASE Fifth Annual International Conference*, New York, March 26-28.
- BERAUD P., PERRAULT J.-L. (1994), *Entrepreneurs du Tiers Monde*, Paris, Maisonneuve et Larose.
- BERAUD P., PERRAULT J.-L. (1996), "Organisations et milieux entrepreneuriaux dans le Tiers Monde", in Abdelmalki et Courlet (dir.), *Les nouvelles logiques du développement*, Paris, L'Harmattan.
- BERTHOUD A. (1981), *Aristote et l'argent*, Paris, Maspero.
- BLAUG M. (1986), *La pensée économique*, 4ème éd., Paris, Economica.
- BOUCHRARA M. (1987), "L'industrialisation rampante : ampleur, mécanismes et portée", *Economie et Humanisme*, n° 296, juillet-août.
- CNUCED (1999), *World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, Genève, United Nations Publication.
- COLE A. H. (1959), *Business Enterprise in its Social Setting*, Cambridge, Harvard University Press.
- COLE A. H. (1968), "The entrepreneur - Introductory remarks", *American Economic Review*, Vol. LVIII, n° 2.
- COMMONS J. R. (1934), *Institutional economics – Its place in political economy*, New-York, Mac Millan; New Edition, Transaction Publishers, 1992.
- DELEUZE G. (1953), *Empirisme et subjectivité*, Paris, PUF.
- DENIEUIL P.-N. (1992), *Les entrepreneurs du développement. L'ethno-industrialisation en Tunisie : la dynamique de Sfax*, Paris, l'Harmattan.
- DE SOTO H. (1994), *L'autre sentier : la révolution informelle dans le tiers monde*, Paris, Ed. La découverte.
- DRUCKER P. F. (1992), "The New Society of Organizations", *Harvard Business Review*, September-October.
- FEYERABEND P. (1987, trad. 1989), *Adieu la raison*, Paris, Editions du Seuil.
- GLAIS M. (1992), *Economie industrielle*, Paris, Litec.
- GRANOVETTER M. (1994), "Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse", dans A. Orléan (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF.
- HAGEN E. (1968), "The entrepreneur - discussion", *American Economic Review*, Vol. LVIII, n° 2.
- HAYEK F. A. (1937) (1948), "Economics and Knowledge", dans F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order*, Chicago, University of Chicago.
- HAYEK F. A. (1945), "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, Vol. 35-4.

- HAYEK F. A. (1978), "Competition as a Discovery Procedure", dans F. A. Hayek, *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Chicago, University of Chicago Press.
- HERNANDEZ E.-M. (1994), "Modèles d'entrepreneurship : fondamentalisme, contingences, processus", *Les Cahiers du CEDIMES*, Vol. XIX, janvier.
- HIRSCHMAN A. O. (1980), *Les passions et les intérêts*, Paris, PUF.
- HIRSCHMAN A. O. (1982), *Shifting Involvements : Private interest and public action*, Princeton University Press.
- HIRSCHMAN A. O. (1986), *Vers une économie politique élargie*, Paris, Editions de Minuit.
- KIRZNER, I. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press.
- KIRZNER, I. (1989), *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*, Oxford, Basil Blackwell.
- KNIGHT F. (1971), *Risk, Uncertainty and Profit*, Chicago, University of Chicago Press.
- LEIBENSTEIN H. (1968), "Entrepreneur and development", *American Economic Review*, Vol. LVIII, n° 2.
- LONGUET S. [1998], *Hayek et l'école autrichienne*, Paris, Nathan.
- MARCUSE H. (1980), *Culture et société*, Paris, Editions de Minuit.
- MARECHAL J.-P. (1997), *Le rationnel et le raisonnable*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes.
- MARX K. (1977), *Le Capital*, Paris, Editions sociales.
- MAUCOURANT J. (1995), "Pour une analyse institutionnaliste du taux d'intérêt de la Dette", Séminaire *Confiance*, Centre Auguste et Léon Walras, Lyon, 2 mai.
- OUCHI W. G. (1980), "Market, bureaucracies and clans", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 25, march.
- PERROUX F. (1991), *Théorie Générale : les concepts : L'économie du XXe siècle*, Grenoble, PUG.
- PERROUX F. (1993), *Marx, Schumpeter, Keynes*, Paris, PUF.
- POLANYI K. (1983), *La grande transformation*, Paris, Gallimard.
- POLIN R. (1952), *La création des valeurs*, Paris, PUF.
- QUERE M., RAVIX J.-L. (1997), "Le chercheur-entrepreneur dans la dynamique des relations science-industrie : un cadre d'analyse", dans GUILON B., HUARD P., ORILLARD M., ZIMMERMANN J.-B. (dir.), *Economie de la connaissance et organisations*, Paris, L'Harmattan.
- RAYNAUD P. (1987), *Max Weber et les dilemmes de la raison moderne*, Paris, PUF.
- REINER S. E. (1994), "Catching-up from way behind. A third world perspective on first world history", in Fagerberg, Verspagen and Von Tunzelmann (Ed.), *The dynamics of Technology, Trade and Growth*, Edward Elgar.
- ROSENBERG N. (1976), *Perspectives on technology*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SAY J.-B. (1996), *Cours d'économie politique et autres essais*, Paris, GF-Flammarion.
- SCHMITZ A. J. (1989), "Imitation, Entrepreneurship, and long-run growth", *Journal of Political Economy*, vol 97-3.
- SCHUMPETER J.A. (1911, trad. 1935 et 1999), *Théorie de l'évolution économique*, Paris, Dalloz.
- SCHUMPETER J. A. (1918, trad. 1972), *Impérialisme et classes sociales*, Paris, Editions de Minuit. Nouvelle édition, Paris, Flammarion, 1984.
- SCHUMPETER J. A. (1939), *Business Cycles : A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New-York, Mc Graw-Hill Books Cy.
- SCHUMPETER J. A. (1954, trad. 1983), *Histoire de l'analyse économique*, tome III, Paris, Gallimard.
- SHAPERO A. (1975), "The displaced, uncomfortable entrepreneur", *Psychology Today*, Volume 9, n° 6, novembre.
- SIMON H. A. (1976), "From Substantive to Procedural Rationality", in S. J. Latsis (Ed.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SIMON H. A. (1958), "The Role of Expectations in an Adaptative or Behavioristic Model", in M. J. Bowman (Ed.), *Expectations, Uncertainty, and Business Behavior*, New-York, Social Science Research Council.

- SIMON H. A. (1976), "From Substantive to Procedural Rationality", in S. J. Latsis (Ed.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SIMON H. A. (1991), "Bounded Rationality and Organizational Learning", *Organization Science*, Vol. 2-1.
- SIMONDON G. (1989), *L'individuation psychique et collective*, Paris, Aubier.
- SOLTOW J. H. (1968), "The entrepreneur in economic history", *American Economic Review*, Vol. LVIII, n° 2.
- STEINER P. (1997), "Mise en perspective de la sociologie économique", *La revue du MAUSS*, n° 10, Deuxième semestre.
- THOMPSON G. and alii (Ed.) (1991), *Markets, Hierarchies & Networks : the Coordination of Social Life*, Londres, Sage.
- WALRAS L. (1952), *Eléments d'Economie politique pure*, Paris, LGDJ.
- WEBER M. (trad. 1964), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon.
- WEBER M. (trad. 1971), *Economie et société*, Paris, Plon.
- WEBER M. (trad. 1991), *Histoire économique : Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard.
- VELTZ P. [1996], *Mondialisation, villes et territoires*, Paris, PUF.
- ZEY M. (Ed.) (1992), *Decision Making : Alternatives to Rational Choices Models*, London, Sage.