

A la recherche de l'entrepreneur

Entre économie et sociologie : une figure centrale de l'action collective

Jean-Pierre Bréchet, Lionel Prouteau, Nathalie Schieb-Bienfait

Laboratoire d'Economie et de Management (LEM)

Institut d'Economie et de Management de Nantes – IAE

IEMN-IAE

Chemin de la Censive du Tertre, BP 62232

44322 Nantes, Cedex 3, France

Tel : (33) 2 40 14 12 21

Fax : (33) 2 40 74 61 83

jean-pierre.brechet@univ-nantes.fr

lionel.prouteau@univ-nantes.fr

Résumé

La pensée économique entretient une relation compliquée avec la figure de l'entrepreneur. Plusieurs auteurs y ont consacré des travaux importants qui font référence au-delà des frontières de la discipline. Mais la théorie néo-classique l'ignore largement. Une telle situation montre que le phénomène entrepreneurial comme objet d'étude nécessite le dépassement du réductionnisme économique. La quête de l'entrepreneur ne saurait être fructueuse en dehors d'un effort de théorisation de l'action collective. Cet effort s'inscrit dans un cadre épistémologique et théorique éloigné du paradigme du choix rationnel et de l'équilibre général. L'action collective, son émergence et sa construction, ne peuvent être pensées sans introduire un agir projectif, à la fois créatif et d'anticipation. Entre économie et sociologie, la figure de l'entrepreneur relève d'une problématique de l'action collective et de l'émergence des régulations.

The role played by entrepreneurship in the history of economic thought is quite complicated. Some authors have made important contributions whose reputation spreads beyond the borders of economic discipline. However, neoclassical theory greatly ignores the subject. Such a situation shows that entrepreneurial behaviour as an object of study requires going beyond the limits of economic reductionism. Entrepreneurship cannot be understood without an effort of theorizing about collective action. Such an effort relates to a theoretical and epistemological framework which differs from the paradigm of rational choice and general equilibrium. The emergence and the construction of collective action cannot be thought without considering a project-based action, both creative and anticipatory. Between economics and sociology, entrepreneurial behaviour relates to a problematics of collective action as well as a problematics of the emergence of rules.

Introduction

À la suite d'Hébert et Link (1982), Frank (2006) note que l'entrepreneur est un personnage indéfinissable (*elusive figure*) dans l'histoire économique. Il souligne l'attention limitée portée à l'entrepreneuriat par les économistes (en dehors de rares exceptions) jusqu'au XX^e siècle ainsi que le désintérêt de la théorie néoclassique à son égard. Plus largement, les diverses disciplines des sciences sociales, l'économie, la sociologie ou le management, peuvent-elles, individuellement ou collectivement, aider à comprendre et à analyser l'entrepreneuriat dans son essence, ses visées et ses fonctions ?

Individuellement, difficilement, car les efforts de théorisation rattachés aux disciplines s'avèrent incomplets et tendent à privilégier une facette du phénomène eu égard à leur préoccupation disciplinaire dominante : le marché et l'équilibre, la production sociale de l'entrepreneur, le souci du développement rentable de l'activité. Collectivement toutefois, bien des progrès ont été réalisés, et il n'est sans doute pas usurpé de considérer que nombre d'ingrédients sont là pour que l'on puisse s'engager dans une quête fructueuse de

l'entrepreneur. Swedberg (2006) voit même dans l'acte d'entreprendre un objet de rapprochement fructueux de l'économie et de la sociologie.

La position retenue, d'une certaine façon la thèse avancée, est que la problématique de l'entrepreneuriat s'inscrit dans un effort plus large de théorisation de l'entreprise, dans une épistémologie de l'action collective (Hatchuel, 2000) qui dépasse les réductions symétriques opérées par l'économie et la sociologie (Thévenot, 2006). Pour tenter de préciser notre position, nous dirions que l'effort de théorisation de l'action collective nécessite d'articuler conception et régulation de l'action. Dit autrement, il s'agit de rapprocher la perspective artificialiste défendue par Simon dès les années 1960 et ce que l'on pourrait appeler une approche régulationniste au sens de J. D. Reynaud, à laquelle travaillent des économistes (Postel, 2003), plus largement nous semble-t-il les auteurs du courant conventionnaliste (Eymard-Duvernay et *al.*, 2006). Nous considérons que l'approche régulationniste trouve l'essentiel de ses fondements en sociologie avec la théorie de la régulation sociale de J.-D. Reynaud¹ (désormais TRS), théorie particulièrement ouverte au dialogue entre les sciences sociales, ce que semblent admettre bien des auteurs (De Terssac, 2003). Dans ce cadre, l'action collective met en jeu un agir projectif (Desreumaux et Bréchet, 1998 ; Bréchet et Desreumaux, 2004) qui reconnaît la créativité de l'agir (Joas, 1999) et qui permet de penser les phénomènes d'émergence organisationnelle et de façonnement conjoint de l'acteur et du contexte. Comme le souhaitent Eymard-Duvernay et *al.* (2006), les questions liées de la rationalité, de la coordination et des valeurs engagées dans l'action retrouvent toute leur place dans l'effort de théorisation. A bien des égards la problématique qui sous-tend notre propos pourrait s'exprimer sous une forme ramassée en posant la question que retient aussi Postel (2003) : d'où viennent les règles ? La réponse que nous apportons se fonde sur la reconnaissance du phénomène entrepreneurial sous ses diverses facettes.

Il ne saurait être question dans cette contribution de dresser un tableau exhaustif des contributions disciplinaires multiples. Nous prendrons donc appui sur une synthèse du regard de l'économie pour en retirer les arguments de la place pour le moins problématique de l'entrepreneur. A partir de ce diagnostic critique, nous tenterons de dresser les voies du dépassement que nous suggèrent les efforts de théorisation hétérodoxe en provenance du monde de l'économie, de la sociologie et du management.

¹ Cf. Reynaud (1989/1997), De Terssac (2003) et pour une synthèse : Bréchet (2008). Sans oublier de mentionner ici l'Analyse Stratégique des Organisations de Crozier et Friedberg en France, très proche sur bien des fondements conceptuels de la TRS de Reynaud.

1. La place problématique de l'entrepreneur en économie

L'économie en tant que champ scientifique entretient une relation complexe et paradoxale avec l'entrepreneur. L'importance de son rôle a été maintes fois reconnue, à l'exemple d'Edgeworth (1925, p. 378) qui soulignait que « la figure centrale dans le système productif est l'entrepreneur ». Plusieurs économistes de renom y ont consacré des travaux qui font référence au-delà des frontières de la discipline. Néanmoins, la figure de l'entrepreneur brille par son absence des modèles néoclassiques qui sont au fondement de la théorie économique contemporaine dominante. Baumol (1993) peut ainsi à bon droit écrire que l'entrepreneur « est le spectre qui hante les modèles économiques ». Cette situation mérite d'être interrogée. Tel est l'objet de cette première section. Nous y rappellerons d'abord succinctement les principales approches qui constituent l'héritage de plus de deux siècles de travaux économiques sur l'entrepreneur. Nous porterons ensuite notre attention sur l'ignorance dans laquelle la théorie néoclassique parvenue à pleine maturité tient l'entrepreneur. Nous suggérons alors que cette ignorance de l'entrepreneuriat relève du cœur de la théorie et plus particulièrement de la place qu'y tient la référence à l'équilibre ainsi que du rôle qu'y joue le modèle du choix rationnel.

1.1. Les approches économiques de la fonction entrepreneuriale : un bref rappel

Les travaux qui ont été consacrés à la place occupée par l'entrepreneuriat dans la pensée économique (voir entre autres : Hébert et Link, 1982 ; Barreto, 1989 ; Karayiannis, 1990 ; Blaug, 1998) corroborent largement l'affirmation de Schumpeter (1983b, p. 203) selon laquelle toutes les théories portant sur ce sujet ont un caractère fonctionnel. C'est en effet sous l'angle de la fonction qu'elles attribuent à l'entrepreneur qu'elles se distinguent entre elles. On peut ajouter que les travaux relatifs à l'entrepreneur y sont inextricablement mêlés à l'explication du profit, la question étant de savoir à quelle fonction entrepreneuriale peut être imputé ce type de revenu (et plus particulièrement le profit « pur »)².

Combien de fonctions entrepreneuriales l'examen de la littérature économique révèle-t-il ? Blaug (1986, 1998) en retient trois tandis que Barreto (1989) en distingue quatre. La différence tient au statut qu'il convient de réserver à la fonction de combinaison des facteurs

² Ainsi, c'est dans une section consacrée à la théorie du profit que Blaug (1986, p. 540 et s.) développe les différentes approches de l'entrepreneur.

de production dont la paternité est attribuée à Say (2006). Relève t-elle vraiment du rôle entrepreneurial ? Blaug (1998, p. 236, note 3) considère que Say met un accent excessif sur la coordination d'inputs et fait ainsi de l'entrepreneur un administrateur et un superintendant, le confondant alors avec le manager. Dans une veine similaire, Hébert et Link (1982, p. 33) soulignent qu'avec Say, « pour la première fois dans la littérature économique, l'activité entrepreneuriale devenait pratiquement synonyme de management, dans le sens contemporain du terme ». Schumpeter (1893a, p. 243) paraît porter un jugement plus nuancé sur l'auteur classique français. Pour lui, la combinaison des facteurs de production ne saurait être appréhendée de la même manière selon qu'elle s'inscrit dans le cadre de l'administration courante d'une entreprise déjà en activité ou qu'elle relève de l'organisation d'une nouvelle entreprise. C'est uniquement dans le second cas qu'elle peut être considérée comme relevant de l'entrepreneuriat. Schumpeter ne dénie donc point toute pertinence à la définition de l'entrepreneur en termes de coordination des facteurs de production, mais il en restreint le domaine de validité à des circonstances particulières, à savoir celles qui voient naître de nouvelles combinaisons (voir infra).

Une seconde approche fait de l'entrepreneur celui qui assume le risque inhérent à l'activité économique. Cantillon, dans son *Essai sur la nature du commerce en général* publié en 1755, est l'initiateur de cette tradition en décrivant l'entrepreneur comme un individu qui achète à des prix certains pour vendre à un prix incertain « parce qu'il ne peut prévoir la quantité de la consommation » (Cantillon, 1995, p. 30). Thünen, économiste allemand du milieu du XIXe siècle, apportera une contribution importante à cette approche en voyant dans le gain entrepreneurial la rémunération d'un risque non susceptible d'être pris en charge par les compagnies d'assurance (Hébert et Link, 1969, p. 45). En cela, il annonce l'analyse ultérieure que fera Knight de l'entrepreneur et du profit dans son ouvrage *Risk, Uncertainty and Profit*, paru en 1921. On sait que Knight y distingue le risque, probabilisable, de l'incertitude qui ne l'est pas. C'est cette dernière, et elle seule, qui est au fondement de la fonction entrepreneuriale et du revenu qui lui échoit. L'incertitude procède du caractère fondamentalement changeant de l'environnement économique dont il est impossible d'anticiper avec précision les configurations futures : « Le profit naît de l'imprévisibilité absolue des choses, du pur fait que les résultats de l'activité humaine ne peuvent pas être anticipés et seulement dans la mesure où un calcul de probabilité les concernant est impossible et dénué de sens » (Knight, 1921, p. 311 – notre traduction).

Une troisième approche attribue à l'entrepreneur la fonction d'innovation. Bien évidemment, le nom de Schumpeter lui est étroitement associé. En 1911, dans sa *Théorie de l'évolution économique*, cet auteur définit les entrepreneurs comme « les agents économiques dont la fonction est d'exécuter de nouvelles combinaisons et qui en sont les éléments actifs » (Schumpeter, 1999, p. 106). L'entrepreneur est ainsi appréhendé comme le moteur du développement économique, puisqu'il n'hésite pas à rompre avec les routines du « circuit ». Par ce terme, Schumpeter entend traduire l'état d'une économie en équilibre statique dans laquelle « chaque agent économique est sûr de sa base, et [...] est porté par la conduite que tous les autres agents économiques ont adopté en vue de ce circuit, agents auxquels il a affaire et qui, de leur côté, attendent qu'il maintienne sa conduite accoutumée » (ibid. p. 113). L'exécution de nouvelles combinaisons recouvre plusieurs cas possibles : la fabrication d'un bien nouveau, l'introduction d'une méthode de production nouvelle, l'ouverture de débouchés nouveaux, la conquête de nouvelles sources de matières premières ou de produits semi-ouvrés, la réalisation d'une nouvelle organisation, comme la création d'une situation de monopole.

La quatrième manière d'appréhender l'entrepreneuriat consiste à le doter d'une fonction d'arbitrage. Les prémices d'une telle analyse remontent à Cantillon (Blaug, 1998 ; Hébert et Link, 1982) mais c'est incontestablement Kirzner qui en est aujourd'hui la figure la plus significative. Pour lui, les informations dont disposent les agents sur le marché sont partielles, leurs anticipations peuvent être erronées et par conséquent leurs décisions ne sont pas nécessairement les meilleures possibles. Mais le marché est un lieu d'apprentissage, d'acquisition progressive d'informations qui vont conduire les agents à modifier leurs plans d'offre et de demande. Ce mouvement permanent, et jamais achevé, de correction de l'ignorance initiale des agents est au fondement d'un « processus de marché [...] intrinsèquement concurrentiel » (Kirzner 2005, p. 9) qui recèle des opportunités dont tireront bénéfice ceux qui les décèleront. Ainsi, si « 'quelque chose' est vendu à des prix différents sur deux marchés, du fait d'une communication imparfaite entre les deux marchés » (ibid. p. 67), une occasion de profit apparaîtra dont se saisira l'entrepreneur qui aura su faire preuve de la vigilance (*alertness*) requise pour déceler l'arbitrage à opérer.

Cette présentation très lapidaire n'a évidemment pas pour prétention de rendre compte de toute la richesse de travaux réalisés sur l'entrepreneuriat au cours de plus de deux siècles dans le champ disciplinaire qui nous intéresse ici. Elle a ignoré de nombreux auteurs, ne citant que ceux qui nous paraissent les plus représentatifs des fonctions évoquées. Elle suffit néanmoins

à souligner tout à la fois que les économistes ne se sont pas désintéressés de la figure de l'entrepreneur et que l'attention qui lui a été portée conduit à une diversité d'approches. Mais, et nous retrouvons le paradoxe évoquée dans l'introduction de cette section, il convient dans le même temps de souligner que ces travaux ont largement été conduits aux marges des grands courants de pensée qui ont structuré l'analyse économique au cours des deux derniers siècles, à savoir l'économie classique puis le courant néo-classique issu de la révolution marginaliste.

Il n'y a pas de théorie classique de l'entrepreneur. Ce dernier est un acteur ignoré des principaux auteurs anglais de ce courant et en particulier de Ricardo (Blaug 1986, Hébert et Link, 1982 ; Schumpeter, 1983a). Chez eux, la figure de l'entrepreneur est entièrement subsumée sous celle du capitaliste³. Cette confusion, que pratique également Marx, trouve peut-être son explication dans l'importance que joua l'autofinancement des firmes familiales dans les premières phases du capitalisme industriel en Europe. Mais l'argument ne satisfait guère Blaug (1998), d'autant qu'une telle situation n'empêcha nullement certains auteurs du continent (Say, Thünen, Mangoldt) de distinguer les deux rôles.

Il n'y a pas davantage de théorie néo-classique de l'entrepreneuriat, même si l'importance de celui-ci a bien été reconnue par les premières générations d'auteurs représentatifs de ce courant. Pourquoi ce vide ? Du fait de la place privilégiée qu'occupe la théorie néo-classique dans la pensée économique contemporaine, cette question n'a pas seulement un intérêt rétrospectif. La suite de cette section est par conséquent consacrée à son examen.

1.2. La théorie micro-économique moderne ou l'entreprise sans entrepreneur

Barreto fait remonter aux années 30 la disparition de l'entrepreneur de la théorie micro-économique. Il entend signifier par là que « les considérations entrepreneuriales ne jouaient plus un rôle fondamental dans l'explication théorique orthodoxe du système de marché » (Barreto, 1989, p. 64-65). Blaug (1998) épouse un point de vue similaire. Quelles sont les raisons d'une telle disparition ?

Barreto les situe au cœur même de la théorie moderne de la firme et revient sur l'itinéraire de recherche qui a conduit à la consolidation de cette théorie. Il rappelle à cette occasion que

³ Si Mill introduisit le terme français « entrepreneur » dans la littérature économique anglaise, la contribution qu'il fait à l'étude de son rôle est des plus limitée (Blaug, 1998).

dans la théorie néo-classique le choix de production de la firme relève de la résolution d'un problème d'optimisation qui peut être appréhendé sous trois aspects. L'un d'entre eux, en termes d'isoquantes, s'attache au choix de la combinaison d'inputs qui minimise les coûts. La résolution de cette question conduit à la condition bien connue d'égalisation des productivités marginales des facteurs pondérées par leurs prix respectifs. Un autre aspect concerne les quantités d'inputs à acquérir pour maximiser le profit, le choix optimal étant celui qui assure l'égalité du coût marginal des facteurs au produit marginal en valeur. Le troisième angle d'approche est relatif au choix du niveau de l'output qui maximise le profit, l'analyse micro-économique montrant que ce niveau est déterminé par l'égalité de la recette marginale et du coût marginal.

Pour Barreto c'est l'intégration de ces trois facettes d'un même problème dans un ensemble cohérent qui marque l'avènement de la théorie moderne de la firme à la fin des années 30, sous les efforts conjugués d'économistes tels que Hicks, Allen et d'autres. Cette intégration s'opère sur la base de trois postulats fondamentaux : la fonction de production, la logique de l'action rationnelle et l'information parfaite (Barreto, p. 102). Or ce sont précisément ces postulats qui bannissent l'entrepreneur de la firme. Ne subsiste en effet aucune place pour l'une ou l'autre des fonctions qui lui sont attribuées dans la littérature économique (Barreto, pp. 108-114). L'hypothèse d'information parfaite exclut l'incertitude au sens de Knight mais réduit également à néant les possibilités d'arbitrage sur lesquelles Kirzner bâtit la fonction entrepreneuriale, puisque cet arbitrage est le fruit d'une certaine dose d'ignorance des agents. L'innovation schumpétérienne endogène (fruit de l'activité entrepreneuriale) n'a pas davantage de place dans ce modèle : l'innovation se réduit à une modification exogène de la fonction de production. Enfin la réduction du choix de la combinaison des facteurs à la solution d'un problème d'optimisation dans un contexte de fins et de moyens donnés réduit la fonction de coordination à un pur aspect d'allocation des ressources.

Blaug (1998) met quant à lui en relation la disparition de l'entrepreneur de la théorie néoclassique moderne avec la place importante que vont prendre les configurations d'équilibre dans l'analyse économique. Il souligne qu'à partir des années 30 puis dans les années 50 les études de statique comparative sous les hypothèses de la concurrence parfaite exercent une emprise croissante sur la discipline. Il identifie plus particulièrement trois facteurs à l'origine de cette emprise : le triomphe d'une conception achevée (*end-state*) de la concurrence au détriment d'une conception processuelle ; l'attention de plus en plus soutenue

accordée au cours de cette période à la théorie walrasienne de l'équilibre général ; la mathématisation croissante de la discipline.

Qu'il n'y ait aucune place pour l'entrepreneur dans le paradigme de l'équilibre, les théoriciens de la fonction entrepreneuriale l'ont largement souligné, chacun à leur manière. Knight et Schumpeter ne déniaient point tout intérêt aux modèles d'équilibre et le second des deux vouait à Walras ainsi qu'à ses travaux une haute estime. Mais leurs analyses de la fonction entrepreneuriale la situent clairement en dehors de l'équilibre. Schumpeter (1999, p. 117-118) met ainsi explicitement en correspondance l'opposition « tendance à l'équilibre d'une part, modification ou changement spontané des données de l'activité économique par l'économie, d'autre part » avec l'opposition qu'il opère entre les deux types d'agents que sont les « exploitants purs et simples » et les « entrepreneurs ». L'équilibre ne peut accueillir que des managers car c'est en dehors du « circuit » que les entrepreneurs déploient leurs activités⁴.

L'entrepreneur de Kirzner (2005) est tout aussi incompatible avec le paradigme de l'équilibre dont il critique vivement la place qu'il a prise dans l'analyse économique. Il observe à cet égard avec ironie qu'il y a quelque inconséquence de la part des théoriciens des prix d'équilibre à parler d'équilibre concurrentiel puisque, dans une telle situation, la « concurrence » renvoie à une situation figée dans laquelle il n'y a plus d'opportunités pour de nouvelles entrées sur le marché. Il regrette alors « qu'en se référant à la situation où il n'y a plus de place pour des avancées du processus concurrentiel, le mot [concurrence] ait fini par signifier exactement l'opposé de ce en quoi consiste ce processus » (Kirzner, 2005, p. 21). Comme pour Schumpeter, c'est bien hors équilibre que l'entrepreneur trouve sa place, même si Kirzner appréhende de manière différente la dynamique entrepreneuriale à laquelle il prête une vertu équilibrante alors que Schumpeter la conçoit comme un facteur de déséquilibre.

Cette impossibilité pour les analyses en termes d'équilibre de considérer la fonction de l'entrepreneur ressortit pour une part substantielle à la conception de l'action sur laquelle elles reposent, conception connue sous le nom de modèle du choix rationnel qui est également au fondement de la théorie moderne de la firme⁵. Dans ce modèle, la rationalité est définie comme une opération d'optimisation sous contrainte. Or le comportement entrepreneurial n'est pas « soluble » dans une telle logique de l'action rationnelle. Avant d'envisager plus en

⁴ Schumpeter revient sur cette question quelques pages plus loin en observant que « la conduite de notre type [l'entrepreneur] ne peut pas être incorporé, au même sens que la conduite de l'«exploitant pur et simple», dans le schéma d'un état d'équilibre, ou d'une tendance vers lui » (ibid., p. 134).

⁵ Thévenot (1989, p. 147) voit dans les deux notions centrales de l'équilibre et de la rationalité « l'ossature » du modèle économique de l'action.

détail cette question, soulignons rapidement que cette incompatibilité ne fait pas l'ombre du moindre doute chez Schumpeter (1999, p. 136) pour qui la motivation de l'entrepreneur est « étrangère à la raison économique et à sa loi ». Elle est également très explicitement soulignée chez Kirzner qui désigne par « élément entrepreneurial » la composante de l'action humaine qui, précisément, « ne peut être analysée en termes d'« économisation », de maximisation ou de critère d'efficience » (Kirzner, 1985, p. 24).

1.3. L'entrepreneur, figure irréductible au modèle du choix rationnel

Notre propos n'est pas ici de nier tout intérêt heuristique au paradigme du choix rationnel en arguant par exemple de l'irréalisme des compétences dont il dote les agents ou des dispositions purement égoïstes qu'il leur confère, ce qui pourrait d'ailleurs prêter à discussion. Nous entendons bien davantage souligner que la rationalité ainsi définie représente un modèle d'action parmi d'autres, un modèle dont le domaine de validité est circonscrit à certains contextes de coordination qui ne sont pas ceux dans lesquels prend place la fonction entrepreneuriale. Un domaine de validité dans lequel, à bien des égards, l'action collective et l'entrepreneur ne trouvent pas leur place.

Plus précisément, nous entendons soutenir que la rationalité fondée sur un tel type de calcul, qui peut se prêter à un large usage des mathématiques, n'a de sens que lorsque le problème à résoudre est un problème d'*allocation des ressources* dans un espace transparent, « immédiatement intelligible aux acteurs » (Orléan, 2005). Ce n'est en effet que dans une perspective d'affectation de moyens complètement identifiés à des fins qui le sont tout autant que la maximisation a un sens. Le contexte de l'action doit donc être complètement spécifié. Plus la situation réelle s'éloigne de cet état limite et moins l'action humaine est susceptible d'être justiciable de cette logique de l'optimisation.

Par conséquent, la théorie de la firme ne peut soumettre la prise de décision à cette seule logique qu'au prix d'une réduction de la production à un pur problème d'allocation des ressources en situation de transparence. Il revient à la fonction de production d'assurer cette condition, ce qu'elle fait en communiquant toutes les données pertinentes pour opérer un choix qui se réduit alors à la résolution d'un programme dont chacun des termes sont parfaitement définis (Baumol, 1968).

Ce parti pris de réduire les problèmes de la firme à de purs choix d'allocation, condition *sine qua non* pour que leur traitement soit justiciable du modèle du choix rationnel, est en cohérence avec la manière dont est considérée la production dans le cadre de l'équilibre

général. Schumpeter (1983b, p. 342) observe, à propos de la théorie de la production chez Walras, qu'elle constitue une tentative « pour ramener la production au cas plus général de l'échange entre biens et services ». La présentation de l'équilibre que font d'Aspremont *et alii* (1990, pp. 720 et s.) montre bien ce traitement parfaitement symétrique de la consommation et de la production. Dans sa critique des fondements épistémologiques de l'économie néo-classique, Mirowski (2001) accorde une place particulière à la mise en cause de cette symétrie en soulignant qu'elle conduit nécessairement à une conception de la production « instantanée, virtuelle, statique et indépendante du chemin ». Nous pouvons donc ajouter : sans entrepreneur.

En réalité, la fonction de production est très largement incomplète. Une même combinaison d'inputs peut donner des niveaux d'output distincts (Leibenstein, 1966). Certains inputs, tels la motivation des salariés, ne relèvent pas de l'échange marchand et ont *ex ante* un caractère intrinsèquement vague qui ne pourra être défini qu'au cours du procès de production (Leibenstein, 1968). L'entreprise constitue une organisation qui ne se contente pas d'allouer des ressources préexistantes mais qui crée elle-même, à travers les compétences qu'elle déploie, une partie de ses ressources (Favereau, 1989). Dans ces conditions, le facteur X de Leibenstein retrouve ses droits, et avec lui l'entrepreneuriat. La réintégration de ce dernier dans l'analyse requiert une reconsidération du modèle de l'action de nature à permettre la reconnaissance d'une aptitude de l'acteur à concevoir et créer, à délibérer, et pas seulement à calculer, dans un univers où les moyens (mais aussi nous le verrons, les fins) sont susceptibles d'être transformés et redéfinis au cours de l'action. L'entrepreneur fait preuve d'initiative, fait émerger de nouvelles organisations, et pour ce faire il est pourvu de capacités à concevoir, à imaginer le futur. Shackle voit dans ces aptitudes imaginatives et créatrices la qualité essentielle de l'entrepreneur en même temps que le fondement du profit (Beaugrand, 1982)⁶.

Pour le dire autrement, la conception de l'action dans laquelle l'entrepreneur trouve sa place gagne à être envisagée à la manière des approches régulationnistes en sociologie⁷ : l'organisation se comprend comme la réponse toujours contingente et singulière que trouvent les acteurs face aux incertitudes de l'action collective, c'est-à-dire comme la construction d'une solution originale (Reynaud et Richebé, 2007, p. 8). Schumpeter (1999, p.121)

⁶ Dans l'avant propos à l'ouvrage de Hébert et Link (1982, p. vii), Shackle soutient que « l'imagination est ce qui imprègne les actions du poète et du compositeur, du mathématicien inventeur aux limites ultimes du raffinement, du sculpteur et du peintre, et du créateur d'une entreprise ».

⁷ Analyse Stratégique des Organisations (ASO de Crozier et Friedberg) ou Théorie de la Régulation Sociale (TRS de Reynaud).

n'adoptait-il pas un point de vue proche lorsqu'il écrivait qu'il s'agissait pour l'entrepreneur de construire un chemin et non pas d'un suivre un ?

Dans ces conditions, on peut appréhender l'entrepreneuriat en termes de projet (Bréchet, 1994). L'analyse de cet agir projectif appelle une attention toute particulière aux situations de l'action, lesquelles ne peuvent être réduites à des environnements purement extérieurs à l'individu auxquels il conviendrait seulement qu'il s'ajuste. Les relations qu'entretiennent l'acteur avec les autres acteurs et les objets impliqués dans la situation d'action sont susceptibles de transformer ce contexte à la fois sur le plan des relations entre les acteurs et sur le plan cognitif. Arrow avait bien compris que la prise en compte de l'information, lorsque les incertitudes et les évolutions sont introduites, impliquait de réviser considérablement la théorie de l'équilibre général, notamment de prendre en compte les relations entre les individus et d'introduire explicitement l'organisation et le contenu de règles, et donc de confiance et d'éthique, qu'elle représente (Postel, 2003, p. 55 et suivantes). L'école dite de Carnégie (Simon, March...) s'est bien saisi de cette construction problématique de l'organisation avec ce qu'elle met en jeu comme éloignement des hypothèses du modèle rationnel autour des questions de préférences et d'information incomplètes et instables tout aussi bien que des dimensions de pouvoir inéluctablement au cœur du modèle politique de l'organisation. Il faut alors bien mesurer que ce n'est plus seulement le cours de l'action qui devient problématique mais aussi le panier de finalités, les intentions et les buts que l'acteur poursuit et que l'action engage (Desreumaux et Bréchet, 1998, 2004 ; Kechidi, 2005).

Ce façonnement conjoint de l'environnement et de l'action et cette possible adaptation des fins dans le processus de l'action ne sont pas assimilables par le modèle du choix rationnel puisque l'optimisation suppose une identification *ex ante* des objectifs et une stabilité du contexte sauf à rendre le calcul impossible. Ce modèle exclut aussi le pouvoir comme l'a bien montré Perroux (1973).

Capacité à imaginer, à créer, à construire des projets, construction conjointe de l'acteur collectif et du contexte, dans un rapport dialectique qui fait de l'organisation tout à la fois un élément constituant de l'action et un élément constitué par elle, prise en compte des valeurs engagées dans et par l'action, tels sont certains des attributs du modèle de l'action susceptible de rendre compte de l'entrepreneuriat. Ces attributs font défaut au modèle de l'action rationnelle par optimisation qui est au cœur de la microéconomie néoclassique. Il n'est donc pas surprenant que celle-ci ne puisse intégrer dans ses modèles la figure de l'entrepreneur.

Ce sont ces quelques pistes de dépassement que nous voudrions maintenant repérer et instruire plus précisément.

2. De l'action collective au processus entrepreneurial

L'action collective ne va jamais de soi : ni son émergence à travers une impulsion initiale et des conditions constitutives, ni son existence à travers son maintien ou son renouvellement, ni sa construction elle-même qui implique toujours une instrumentation gestionnaire (la nature artefactuelle de l'organisation mise en exergue par Simon).

C'est bien l'action collective toujours problématique qui va ici constituer le substrat de notre effort de théorisation. L'orientation du courant conventionnaliste n'est sans doute pas très éloignée quand ses auteurs reconnaissent aux fondements des sciences économiques et sociales une question commune : la coordination problématique des actions (Eymard-Duvernay et *al.* 2006). Mais nous allons porter plus particulièrement notre regard sur une question pas abordée suffisamment frontalement étant donnée son importance : celle de l'émergence et de la construction de l'action collective à des fins de production de biens et services.

Pour discuter du dépassement dans lequel nous inscrivons la problématique de l'action collective et du processus entrepreneurial, nous l'envisagerons comme relevant d'un façonnement conjoint de l'acteur et du contexte. Cela nous conduira à comprendre l'action collective comme expression d'un projet compris comme processus de conception et de régulation de l'action. Nous serons alors en mesure d'aborder plus avant la question du processus entrepreneurial dans les dimensions de rationalité et de coordination qu'il recouvre et engage.

2.1. Le façonnement conjoint de l'acteur et du contexte

L'expression de 'façonnement conjoint de l'acteur et du contexte' exprime positivement ce que beaucoup d'auteurs mettent sous l'idée, sans doute plus générale encore, de 'récusation du dualisme acteur-système'. Elle est employée récemment par Thévenot (2006) qui, à la suite de nombreux auteurs et de nombreux débats sur ces questions⁸, oppose deux schémas contrastés de l'ordre social et de la coordination. Etant entendu que cette opposition ne rend

⁸ Cf. par exemple Crozier et Friedberg (1977), Boudon (1977), Elster (1989), Friedberg (1993), Giddens (1987), Reynaud (1988), Van Parijs (1990), etc.

pas justice à nombre de développements sociologiques ou économiques actuels⁹. Comme nous l'avons suggéré, l'économie traditionnelle, fondant ses raisonnements sur l'hypothèse d'une rationalité instrumentale, comprend l'intégration comme un équilibre résultant de l'ajustement de choix rationnels et calculés. Du côté du réductionnisme sociologique, l'action perçue traditionnellement comme le résultat du poids des normes sociales conduit à penser l'intégration d'actes comme un ordre régissant les pratiques. Dans les deux cas, le phénomène entrepreneurial ne peut trouver qu'une place pour le moins secondaire, l'action collective elle-même n'ayant pas de statut théorique.

On mesure alors que l'entrée par l'action collective, la perspective que l'on pourrait qualifier d'actionniste, engage le dépassement du dualisme système-acteur. Ce dépassement est connu, à bien des égards accepté, et nombre d'auteurs (Boudon, Crozier, De Certeau, Friedberg, Giddens, Reynaud, Touraine...) ont parfaitement compris qu'il était incontournable pour faire une place à l'inventivité des acteurs, à leur capacité créative et, au bout du compte, à l'idée même qu'ils participent de la construction du monde économique et social. Ce dépassement se trouve au cœur des courants cognitifs et interprétatifs qui nourrissent actuellement le renouvellement des sciences sociales (l'économie, la sociologie, la sociologie économique...) comme le rappellent les auteurs du courant conventionnaliste ou hétérodoxe en France (Eymard-Duvernay et *al.*, 2006). Il s'agit de se saisir de ce qui se joue dans les interactions, dans l'articulation des niveaux d'analyse, dans cet entre-deux où la problématique de la coordination et de l'action trouve sa place¹⁰.

Pour conclure sur cette récusation du dualisme, présente dans les travaux des théoriciens de l'action (cf. Joas, 1999), on ne peut qu'observer qu'elle recouvre une diversité de positions, malgré la proximité que fondamentalement ces auteurs entretiennent. Les postures théoriques et méthodologiques peuvent s'éloigner assez nettement. Ainsi, par exemple, la posture méthodologique affirmée de l'Analyse Stratégique des Organisations (ASO) renforce sa robustesse conceptuelle et conduit ses promoteurs à privilégier les aspects de pouvoir qui bloquent les systèmes d'acteurs. Les auteurs plus préoccupés des dimensions cognitives tendent à délaissier quant à eux ces mêmes dimensions de pouvoir, préoccupés qu'ils sont de

⁹ Thévenot parle de tentatives symétriques de réduction indiquant en cela que des auteurs portent ces débats et visent l'extension des sphères d'influence des axiomatiques fondatrices.

¹⁰ Il est à noter que sur la base d'une posture singulière, la théorie de l'acteur-réseau associée aux noms de Callon et Latour vise aussi directement à se saisir des pratiques concrètes par lesquelles les collectifs d'acteurs se font et se défont (Latour, 2006). De par sa posture méthodologique, elle ne paraît toutefois pas aussi éloignée que cela de l'ASO (Bréchet et Desreumaux, 2008).

la constitution des savoirs et des cadrages interprétatifs requis pour que la coordination puisse se faire¹¹, une véritable théorie de l'action nécessitant que le contexte n'ait pas que le statut d'un décor dans lequel s'exprimerait la rationalité économique traditionnelle (Le Velly, 2002). L'agent doit saisir la situation et l'action des autres à l'aide de cadres conventionnels - représentations, règles, objets, dispositifs divers - avant de pouvoir se coordonner, cette saisie n'étant pas comprise seulement comme cognitive mais aussi évaluative, ce qui fait alors une place à la question des valeurs collectives et des biens communs (Eymard-Duvernay et *al.*, 2004, p. 1)¹² ; une place indiscutable dans les pratiques pour tous les auteurs mais discutée sur ses modalités d'intégration théorique (Reynaud et Richebé, 2007).

Le concept d'action justifiable prend alors tout son sens pour faire valoir les bonnes raisons au sens de Boudon (cf. Boudon (2003) pour une discussion de synthèse) que les acteurs ont d'agir comme ils le font. Reynaud (1997) exprimait cela d'une autre façon en disant que toute action que revendique l'acteur a prétention à faire valoir une légitimité généralisable ou perçue comme telle. Sans exclusion de ces lectures cognitivistes et interprétativistes le poids des rapports de pouvoir qui contribuent à imposer les visions légitimes, ce que la sociologie des organisations retient de longue date en ne réduisant pas les règles à du cognitif¹³, en privilégiant sans doute quant à elle les aspects de pouvoir plus que la dynamique des savoirs (Hatchuel, 1994).

Sur la prise en considération liée des aspects de savoir et de pouvoir, Hatchuel et Weil (1992) puis Hatchuel (2000, 2001, 2005) apportent nous semble-t-il une contribution décisive en posant une épistémologie de l'action collective sur une base axiomatique : « Le principe fondamental d'une théorie de l'action collective est l'inséparabilité des savoirs et des relations » (Hatchuel, 2000, p. 33). Principe qui récuse donc l'autonomie de la connaissance par rapport aux relations et nie, symétriquement, toute possibilité de reconnaître des relations indépendamment des savoirs détenus par les acteurs.

¹¹ On renvoie ici aux synthèses récentes proposées par les auteurs du courant conventionnaliste au sens large en France (Orléan, 2004 ; Eymard-Duvernay, 2006) et pour une synthèse sur la question des cadrages interprétatifs dans l'action en sociologie : (Benford et Snow, 2000, pour ce qui est des mouvements sociaux).

¹² Ainsi, par exemple, les travaux de Boltanski et Thévenot (1991) portent tout particulièrement sur l'articulation de registres de légitimité fort différents que l'on retrouve engagés dans l'action et au fondement même des régimes d'engagement (Thévenot, 2006).

¹³ Cf. Friedberg (1993) à propos des règles comme dispositif cognitif (notion de DCC proposée par O. Favereau), acception qui lui paraît parfaitement réductrice.

C'est sans doute sur la base de cette position, plus ou moins affirmée ou explicitée selon les auteurs et les travaux, que l'on peut travailler aux fondements d'une vision unifiée des sciences sociales, souhaitée par certains (Eymard-Duvernay et *al.* 2004 ; Hatchuel, 2007), mais qui reste problématique et prématurée pour d'autres (Swedberg 2006).

A ce point de nos développements, observons que peu de travaux théoriques à caractère fondamental se préoccupent directement de la question même de l'émergence des organisations et des collectifs productifs, même si la question de l'origine des règles et des régulations est maintenant directement posée (Postel, 2003 ; Postel et Sabel 2006) à la suite des propos précurseurs de Favereau (1989). On accordera ici un statut privilégié à la TRS de par sa posture d'ouverture et surtout parce qu'elle fait de la question même de l'apparition des collectifs et des régulations une question centrale. Ce sera notre point d'entrée pour aborder directement la question de l'émergence des collectifs et faire une place au processus entrepreneurial.

2.2. Le cadre englobant d'une théorie de l'action fondée sur le projet

A l'échelle collective, il faut immédiatement dire avec Reynaud (1997) dans le cadre de la TRS qu'il promeut, que les acteurs sociaux (entreprises, associations, syndicats, hôpitaux...) ne sont pas donnés par la nature. Ils se constituent dans la mesure où ils entreprennent une action commune en se reconnaissant des règles qui tirent leur légitimité de l'action ou du projet qu'ils envisagent. Ces propos peuvent fort bien constituer le socle des développements qui vont suivre car ils mettent immédiatement l'accent sur la question de la genèse des collectifs. Il faut alors clairement poser le concept de projet collectif ou projet d'action collective et le comprendre comme processus de conception et de régulation de l'action¹⁴.

Les projets que les acteurs nourrissent, les projets à finalité de productions de biens et de service notamment, ne peuvent être tenus comme acquis ou rester un impensé de l'effort de théorisation. Les acteurs, au moins certains d'entre eux que l'on va qualifier d'entrepreneurs, doivent faire preuve d'initiative, décider de transformer une intention privée de faire quelque chose en un engagement dans une action collective. Une activité de conception individuelle et collective est en jeu dans toute sa richesse à la fois pour définir les stratégies externes et les

¹⁴ Cf. les travaux menés en collaboration par Bréchet et Desreumaux dans les références bibliographiques. .

stratégies internes (Tabatoni et Jarniou 1975¹⁵). Il s'agit bien de comportements que l'on peut qualifier de 'stratégiques', les opposant en cela à toute idée de programmation ou d'action déterminée, que le déterminisme soit du côté de l'acteur ou du système et de ses contraintes¹⁶. Le fait stratégique est à l'origine de l'organisation en univers disputé. Les perspectives fondatrices de Simon sur les sciences de l'artificiel et l'activité de conception qui les définissait constituent alors un creuset stimulant. La construction de l'action collective, notamment des savoirs qu'elle appelle, met en jeu une conception qui ne saurait être simplement l'expression d'une rationalité instrumentale et calculatrice. Cette conception n'est pas séparable non plus des aspects de pouvoir et de légitimité qu'elle engage. Dans le cadre d'une théorie de l'action collective comme apprentissage, c'est bien la conception en tant qu'elle met en jeu la construction des savoirs dans le contexte de rapports de prescription réciproque (Hatchuel 1994) qui doit être pleinement intégrée¹⁷.

On fait alors le lien entre conception et régulation : par les projets qu'ils imaginent, conçoivent et adoptent, les acteurs collectifs s'autonomisent ; ils se reconnaissent des règles qu'ils vont devoir faire vivre. Ils se constituent comme source autonome de régulation dans les univers régulés dans lesquels ils s'inscrivent et qu'ils participent à construire. On reconnaît ici les arguments de la TRS qui, à travers son positionnement ouvert au dialogue entre les disciplines (sociologie, économie, gestion, droit notamment), occupe une place centrale pour penser à la fois le calcul et la norme, l'acteur et le système et dépasser les réductionnismes dominants. Comme le rappelle souvent Reynaud : « Comment s'établit une régulation commune ou comment plusieurs régulations d'origine différente entrent-elles en conflit ou se composent-elles ? Le paradigme qui permet de le comprendre est moins celui du marché que celui de l'entreprise, moins celui de l'agrégation des décisions individuelles que celui de la négociation, du contrat et du conflit » (Reynaud, 1997, p. XVIII).

¹⁵ On ne résiste pas à reprendre ici leurs riches définitions : Les stratégies externes définissent les modes relationnels avec l'environnement : elles identifient des publics ou mieux, des correspondants auxquels s'adresse l'organisation ; le support et le mode relationnel (transaction, informations, liaisons personnelles ou institutionnelles...) ; l'intensité visée de ces relations ; et le degré d'asymétrie acceptable (effet de domination) ; le degré de coopération admissible dans la définition des modalités relationnelles. Les stratégies internes s'appliquent aux modes de relations à l'intérieur de l'Organisation. Elles déterminent les principes qui régiront la pratique administrative (sous-système d'organisation) et ceux qui régiront les pratiques d'animation (sous-système d'animation). Les stratégies externes et internes définissent l'identité de l'organisation : elles bornent l'organisation en établissant ses frontières par rapport à l'environnement, elles identifient le potentiel relatif de l'Organisation (Tabatoni et Jarniou, 1975, pp. 66, 68).

¹⁶ On peut mobiliser à l'appui de cette posture autant des travaux fondamentaux sur la nature des comportements (De Certeau, 1983 ; Joas, 1999 ; Morin, 1977, 1980) que plus spécifiques à l'univers du management et ses efforts épistémologiques et théoriques (Child, 1972, 1997 ; Bréchet, 1994 ; Martinet, 1984, 1990 ; Bréchet et Desreumaux, 2008 a, b),

¹⁷ Cf. Le Masson et *al.* (2006) pour des développements récents sur ces points.

A ce point de nos développements, on retient donc que l'effort de théorisation de l'action nécessite d'articuler une théorie de la conception et une théorie de la régulation. Mais il s'agit de retenir ces deux facettes - conception et régulation - qu'intègre, et sur laquelle repose, toute théorie de l'action collective en tant que cette dernière est conçue, qu'elle est régulation et donc qu'elle s'inscrit dans une écologie de l'action, dans des phénomènes systémiques qui font que l'action échappe toujours à ses instigateurs.

Sur ces points, dans l'esprit de nos propos de départ, il a été souligné les insuffisances des théories de la firme (révélant ainsi leur origine économique), d'inspiration contractualiste ou évolutionniste, pour appeler à un dépassement à travers la proposition d'une théorie de l'action collective fondée sur le projet¹⁸. La thèse avancée peut s'exprimer simplement : on ne peut se saisir des phénomènes d'émergence organisationnelle, ou d'apparition des collectifs, sans comprendre que ces derniers se constituent sur la base de projets nourris sur l'environnement et sur eux-mêmes ; les projets d'action collective articulent des dimensions existentielles et opératoires, dit autrement des dimensions politiques, économiques et organisationnelles. Ils se définissent comme effort de conception et de régulation de l'action collective fondé sur l'anticipation¹⁹. Il ne s'agit pas de dire que tout est projet, et que l'organisation n'est que projet au sens instrumental, mais bien de retenir que la genèse et la morphogenèse des collectifs ne peuvent être pensées sans le recours à la notion de projet dans une vision anthropologique riche (Boutinet, 1993). Cette position n'exclut nullement le poids des habitudes et des normes, Favereau et Le Gall (2003) nous fournissant d'ailleurs les clés d'une lecture théorique possible et tout à fait stimulante des processus de routinisation et de réactivation des projets²⁰.

2.3. L'entrepreneur et l'entrepreneuriat dans l'action collective

Nous avons évoqué ci-dessus l'attention portée par le courant conventionnaliste à la question de la coordination. La coordination qui, si on l'évoque à propos d'économie ou de sociologie sans plus de précision, doit être comprise de façon extrêmement large sans préjuger d'intentions ou de plans communs, ni de règles, habitudes ou dispositifs disciplinaires (Thévenot, 2006, p. 62). Nous opérons ici une restriction en nous intéressant à la genèse et la

¹⁸ Cf. les travaux de Bréchet et Desreumaux en bibliographie.

¹⁹ On pourrait dire aussi dans le cadre de l'épistémologie de l'action collective promue par Hatchuel, que le projet se comprend comme processus de rationalisation de l'action fondé sur l'anticipation, donc comme effort de construction des savoirs et des relations.

²⁰ Problématique appliquée dans leur cas à une modification des pratiques de ressources humaines. Problématique qui met en jeu des normes, des habitudes et des conventions.

morphogénèse des collectifs d'acteurs (entreprises, associations, réseaux d'acteurs...). On pourrait même accepter l'idée d'intégrer les marchés concrets en tant qu'ils sont organisés (Friedberg, 1993). Mais s'il s'agit d'une restriction, il faut aussi reconnaître que dans le contexte du monde d'organisations dans lequel nous vivons, la question de l'origine de règles et des collectifs productifs ne peut qu'être aussi centrale que celle de l'échange et du marché. Reynaud l'a bien compris lorsqu'il considère la régulation sociale, l'activité de régulation, comme le fait social majeur, originel, à la fois à l'échelle individuelle et à l'échelle collective. Sur des bases différentes, Latour, représentant ici l'ANT, aussi, lorsqu'il revendique de se saisir des moments d'association, quand l'action se fait et se défait (Latour, 2006). Thévenot, co-auteur de l'introduction précédemment mentionnée, de même, lorsqu'il met au cœur de sa réflexion théorique la question des régimes d'engagement (Thévenot, 2006). Dans le même ordre d'idées, il faut retenir les travaux de Favereau en économie et de Hatchuel en sciences de gestion qui abordent aussi ces sujets en s'intéressant très directement aux fondements axiomatiques de l'organisation et de l'action collective.

Si l'on retient les termes contrastés initiaux de la présentation de Thévenot ci-dessus reprise, on mesure immédiatement que le projet ne trouve nullement sa place en tant qu'il serait à l'origine de la construction de la coordination. L'équilibre ex-post comme figure d'intégration ne laisse aucune place aux desseins et aux projets des hommes, tout au contraire les exclut fondamentalement. Certes les individus nourrissent des intentions et des projets sur le futur, mais cette idée se présente comme une problématique de choix sur un répertoire de futurs considérés comme accessibles en connaissance. L'idée d'ordre non plus ne fait pas sa place au projet, on le comprend, à la réserve près, malgré tout, qu'il faudrait tenir compte des différentes façons d'envisager l'ordre, et que l'on sache faire une place à la construction de la norme elle-même (Thévenot, 2006, p. 64). C'est donc dans le cadre d'une problématique de l'action collective que l'entrepreneur et le processus entrepreneurial peuvent trouver une assise théorique. La dynamique de l'action collective n'allant pas de soi, il faut bien envisager une figure de l'entrepreneur²¹ à l'origine de cette action. N'étant pas ici en mesure de développer toutes les facettes de l'effort de théorisation à mener, nous allons privilégier deux questions : celle de la rationalité reconnue aux acteurs et celle de la construction

²¹ Au sens d'une figure théorique qui permette d'articuler savoirs et relations dans les moments de genèse ou de morphogénèse de l'action. Sans oublier les attributs propres du porteur (capacités relationnelles, énergie de changement...) et ceux du contexte.

problématique des collectifs. Sur ces deux points, nous pointerons les dimensions créatrices et anticipatrices de l'agir projectif.

Sur le plan de la rationalité reconnue aux acteurs, la conception de l'action apte à rendre compte du rôle de l'entrepreneur et du processus entrepreneurial ne s'épuise pas dans l'instrumental et le calcul comme nous l'avons dit auparavant. Elle requiert d'autres exigences, notamment la prise en compte des valeurs engagées dans l'action et l'intégration de la question même de la capacité de création et de conception. Dans le paradigme de la rationalité optimisatrice, les valeurs sont en dehors de l'action. Elles n'interviennent qu'en amont, par l'empreinte qu'elles laissent sur le contenu, les « arguments », de la « fonction objectif » des agents. Il paraît pourtant problématique de conserver systématiquement aux valeurs ce statut d'extériorité. La genèse des organisations et des univers d'activités montrent bien combien les dimensions éthiques et politiques expliquent les choix de développement et les modes de régulation. Ainsi, l'émergence de l'univers des services à domicile aux personnes âgées dans le monde civique et le monde religieux, alors même que l'Etat et le marché sont défaillants, constitue une bonne illustration de l'expression de la rationalité plurielle et riche des acteurs, plus largement de l'intérêt d'une lecture régulationniste. De même, on ne saurait se saisir du développement de l'Agriculture Biologique sans recourir à la notion de projet²². Comment par ailleurs penser la responsabilité sociale et environnementale sans faire appel à des arguments autres que simplement calculatoires ? Les dimensions éthiques et politiques sont parties prenantes au cours que suit l'action. N'est-ce pas un peu de cette manière que peut être interprété le débat français qui traverse l'économie sociale depuis quelques années et qui porte sur son « utilité sociale » (Gadrey, 2006) ? Mais il n'y a nulle raison de considérer que la mobilisation de valeurs soit l'apanage des organismes qui revendiquent des valeurs²³. Quels que soient les choix et les pratiques, ils manifestent des dimensions éthiques et politiques²⁴. Il ne faut donc pas envisager la prise en compte des valeurs sur un mode déterministe ou d'extériorité (Reynaud et Richebé, 2007). C'est du côté de la mise en évidence d'un agir créatif dans une position englobante par rapport à l'agir

²² Sur ces deux univers d'activités cf. des articles exploitant des travaux collectifs et pluridisciplinaires menés sur Nantes : Bréchet et *al.*, (2006), Bréchet et Schieb-Bienfait, (2006).

²³ Les systèmes d'incitation et de motivation des ressources humaines des entreprises ne sont-elles pas amenées parfois à jouer sur des jugements de valeur tels ceux qu'envisagent Akerlof (1982) et Akerlof et Yellen (1990) lorsqu'ils évoquent l'échange de dons ou des jugements d'équité ? Pour une présentation détaillée et critique de ces expressions originales de la théorie néoclassique, cf. Cordonnier (1997).

²⁴ On pourrait introduire la prise en compte de l'impact des choix sur l'entreprise, la société et l'environnement (les effets externes positifs et négatifs).

axiologique et instrumental qu'il nous faut aller chercher la compréhension de la rationalité en jeu (Joas, 1999). Ce qui conduit naturellement à intégrer à la problématique du processus entrepreneurial les dimensions éthique et politique.

La question de la construction des collectifs, qui est aussi celle de l'engagement dans l'action et de la coordination, ne peut-être éludée. De ce point de vue, ce n'est pas seulement un agir créatif qui est en jeu, mais bien un agir projectif. Donc un agir qui introduit le temps et la question de l'anticipation. Avec le projet n'est pas en jeu qu'une question d'adhésion aux valeurs, mais la question plus première de la construction des savoirs sur l'action²⁵, la simple compréhension du sens de l'action collective (son contenu, ses perspectives...). La théorie de l'action planifiée (Bratman, 1997) nous suggère alors des pistes de réflexion tout à fait stimulantes, y compris dans le cadre de l'action rationnelle : dès lors que l'acteur se dote de règles de conduite, des économies de délibération et de coordination sont en jeu au cours du temps. On mesure qu'avec la reconnaissance d'un agir projectif on introduit un temps nullement prévisible et réversible comme le retient la science économique d'inspiration néo-classique (Postel, 2003, p. 226). Comme l'ont bien exprimé Martinet dès 1984 lorsqu'il travaille aux fondements du management stratégique, Favereau en 1989 lorsqu'il réfléchit à la place de l'organisation dans la théorie économique, l'entreprise est d'abord projet. Il nous faut prendre la mesure d'une telle assertion, parfaitement juste de notre point de vue, pour théoriser l'action collective et le processus entrepreneurial qui lui est associé.

Conclusion

En conclusion, nous retenons que le phénomène entrepreneurial comme objet d'étude nécessite le dépassement du réductionnisme économique qui ne permet pas de penser une véritable théorie de l'action collective. La question de l'émergence et de la construction des collectifs ne peut être abordée que dans un cadre épistémologique et théorique ayant valeur de dépassement du modèle du choix rationnel. Nous avons tenté d'en relever et d'en préciser certains traits constitutifs. On ne saurait dire que les diverses facettes en jeu dans l'effort de théorisation suggéré soient toutes ignorées par les diverses disciplines, économie, sociologie, gestion notamment. Nous avons privilégié la mise en exergue d'un chaînon manquant : à savoir que l'action collective, son émergence et sa construction, ne peuvent être pensées sans introduire un agir projectif, à la fois créatif et d'anticipation.

²⁵ Il faudrait ajouter aussitôt : 'dans le cadre des relations qui se nouent'.

L'entrée par l'action collective, en tant que celle-ci met en jeu des dynamiques liées de savoirs et de relations, est incontournable. Mais il faut réaffirmer que la quête de l'entrepreneur ne saurait être fructueuse en dehors d'une théorie englobante de l'action fondée sur le projet. Une telle théorie articule conception et régulation de l'action. Dans ce cadre, il reste encore beaucoup à faire pour préciser la nature entrepreneuriale, développementale et multidimensionnelle d'une telle théorie. L'effort de théorisation est à poursuivre pour être en mesure d'appréhender le processus entrepreneurial dans sa complexité. Entre économie et sociologie, la figure de l'entrepreneur s'impose pour penser l'action collective et les régulations.

Bibliographie

- Apresmont Cl. d', Cremer J. et Gérard-Varet L.-A. (1990), « Contrats et marchés », in Greffe X., Mairesse J. et Reiffers J.-L., *Encyclopédie économique*, Economica, pp. 717-751.
- Akerlof G. A. (1982), « Labor Contracts as Partial Gift Exchange », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 97, pp. 543-569.
- Akerlof G. A. et Yellen J. (1990), « The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 105, pp. 255-283.
- Barreto H. (1989), *The Entrepreneur in Microeconomic Theory. Disappearance and Explanation*, London and New York: Routledge.
- Baumol W. J. (1993), *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, Cambridge MA: MIT Press.
- Beaugrand P. (1982), « Le temps, l'imagination, l'incertitude, dans la théorie du Professeur G.L.S. Shackle », *Revue économique*, vol. 33, pp. 297-322.
- Benford R. D. et Snow A. D. (2000), «Framing Processes and Social Movements: An Overview and Assesment», *Annual Review of Sociology*, 26, pp. 611-639.
- Blaug M. (1998), « Entrepreneurship in the history of economic thought », *Advances in Austrian Economics*, vol. 5, pp. 217-239.
- Blaug M. (1986), *La pensée économique. Origine et développement*, 4^e édition, Paris, Economica.
- Boltanski L. et Thévenot L. (1991), *De la justification*, Paris, Gallimard.
- Boudon R. (1977), *Effet pervers et ordre social*, Paris, Hachette.
- Boudon R. (2003), *Raison, bonnes raisons*, Paris, PUF.
- Boutinet J.-P. (1993), *Anthropologie du proje*, Paris, PUF
- Bratman, M. (1997), Pour une théorie modeste de l'action planifiée : réponse à Gauthier, in Dupuy J.-P., Livet P.(1997), pp. 75, 87.
- Bréchet J.-P. (1994), Du projet d'entreprendre au projet d'entreprise, *Revue Française de Gestion*, n°99, pp. 5-15.
- Bréchet J.-P. (2008), Le regard de la théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud, *Revue Française de Gestion*, vol. 34, n°184, pp. 13- 25.
- Bréchet J.-P. et Desreumaux A. (2004), Pour une théorie de l'entreprise fondée sur le projet, *Revue Sciences de Gestion, ISMEA*, n° 45, pp. 109-148.
- Bréchet J.-P. et Desreumaux A. (2006), Le projet dans l'action collective, *Encyclopédie des Ressources Humaines*, Paris: Vuibert, pp. 1015-1024.
- Bréchet J.-P. et Desreumaux A. (2008a), Une *Project-Based View* pour le *Strategic Choice*, *Revue Sciences de Gestion*, n° 64, p. 383-405..
- Bréchet J.-P. et Desreumaux A. (2008b), Que faire de l'ANT en Management Stratégique?, Communication à la Conférence AIMS, Nice, 30 p., disponible sur aims.fr
- Bréchet J.-P. et Schieb-Bienfait N. (2006), « Projet et pouvoir dans les régulations concurrentielles : la question de la morphogenèse d'une filière d'agriculture biologique », *Revue d'Economie Industrielle*, n° 113, pp. 1-20.
- Bréchet J.-P., Schieb-Bienfait N. et Urbain C. (2006), Les mains visibles du marché. Projets des acteurs et régulations dans l'univers des services à domicile aux personnes âgées, *Gérer et Comprendre*, n°83, pp. 67-79.
- Child J. (1972), 'Organizational structure, environment and performance: The role of strategic choice'. *Sociology* 6: 1-22.
- Child J. (1997), 'Strategic choice in organizational studies: Retrospect and prospect'. *Organization Studies* 18/1: 43-76.
- Crozier M. et Friedberg E. (1977), *L'acteur et le système*, Paris, Seuil
- David A., Hatchuel A. et Laufer R. (coord.) (2000), *Les nouvelles fondations des sciences de gestion*, Paris, Vuibert.

- De Certeau, M. (1990), *L'invention du quotidien*, Paris, Gallimard.
- Desreumaux A. et Bréchet J.-P. (1998), Quelle(s) théorie(s) de la firme pour les sciences de gestion ? *Economies et Sociétés, série Sciences de Gestion*, n° 8-9, pp. 539-566.
- Desreumaux A. et Bréchet J.-P. (2007), Quels fondements pour les théories de la firme? Plaidoyer pour une théorie artificialiste de l'action collective fondée sur le projet, Colloque LEFFI, Analyses et transformations de la firme: confrontation entre économistes, gestionnaires et juristes, Université Lumière Lyon 2, octobre, 40 pages.
- Dupuy J.-P. et Livet P. (1997). *Les limites de la rationalité. Rationalité, éthique et cognition*. Paris, La Découverte.
- Cordonnier L. (1997), *Coopération et réciprocité*, Paris, PUF.
- Edgeworth F. Y. (1925), *Papers Relating to Political Economy*, vol. 2, London: Macmillan and Co. Ltd.
- Elster J. (1989), *The Cement of Society*, Cambridge, Cambridge University Press
- Eymard-Duvernay F. (2006), *L'économie des conventions (t1 et t2)*, Paris, La Découverte.
- Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. (2004), L'économie des conventions ou le temps de la réunification des sciences sociales, *Problèmes Economiques*, n° de janvier, pp. 1 - 8.
- Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., et Thévenot L., « Valeurs, coordination et rationalité : trois thèmes mis en relation par l'économie des conventions », in Eymard-Duvernay (2006), pp. 23-44.
- Favereau O. (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, vol. 40, pp. 273-328.
- Favereau O. et Le Gall J.-M. (2006), « Règles, normes et routines », *Encyclopédie des Ressources Humaines*, Paris, Vuibert, pp. 840-851.
- Friedberg E. (1993), *Le pouvoir et la règle*, Paris, Seuil.
- Gadrey J. (2006), « L'utilité sociale en question : à la recherche de conventions, de critères et de méthodes d'évaluation », in Chopart J.-N., Neyret G., Rault D., *Les dynamiques de l'économie sociale et solidaire*, La Découverte, coll. Recherches.
- Giddens A. (1987), *La constitution de la société*, Paris, PUF.
- Gueslin (1998), *L'invention de l'économie sociale. Idées, pratiques et imaginaires coopératifs et mutualistes dans la France du XIXe siècle*, Economica, 2^e édition.
- Hatchuel A. (1994), « Apprentissages collectifs et activité de conception », *Revue Française de Gestion*, été, pp. 109, 120.
- Hatchuel A. 2000, Quel horizon pour les sciences de gestion ? Vers une théorie de l'action collective, in David et al. (2000).
- Hatchuel A. (2001), The Two Pillars of New Management Research, *British Journal of Management*, vol. 12, Special Issue, p. 33-39.
- Hatchuel A. (2005), "Towards an Epistemology of Collective Action: Management Research as a Responsive and Actionable Discipline", *European Management Review*, 2, pp. 36-47.
- Hatchuel A. (2007), La nature des sciences de gestion. Epistémologie de l'action et genèse des sciences sociales, in Martinet (2007), pp. 51, 69.
- Hatchuel A., & Weil B. (1992), *L'expert et le système*, Paris, Economica.
- Joas H. (1999), *La créativité de l'agir*, Paris, Cerf.
- Hébert R. F. et Link A. N. (), *The Entrepreneur. Mainstream Views and Radical Critiques*, New York: Praeger Publishers.
- Karayiannis A. D. (1990), « The Entrepreneurial Function in Economic Literature: A Synoptic Review », *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, vol. 37, pp. 245-268.
- Kechidi (2005), « La théorie de la structuration : une analyse des formes et des dynamiques organisationnelles », *Relations Industrielles – Industrial Relations*, vol. 60, pp. 348-369.
- Kirzner (2005), *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica, traduction française de : *Competition and entrepreneurship*, The University of Chicago Press, 1973.

- Knight F. H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Première publication : Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Company. Accessible en ligne sur le site de la Library of Economics and Liberty : <http://www.econlib.org/LIBRARY/Knight/knRUP.html>
- Latour B. (2006), *Changer de société – Refaire de la sociologie*, Paris, La Découverte.
- Le Masson P., Weil B. et Hatchuel A. (2006), *Les processus d'innovation. Conception innovante et croissance des entreprises*, Paris, Lavoisier.
- Le Velly R. (2002), La notion d'encastrement : une sociologie des échanges marchands, *Sociologie du Travail*, 44, p. 37-53.
- Martinet A.-C. (1984), *Management stratégique, organisation et politique*, Paris, McGraw -Hill.
- Martinet A.-C. (éd.) (1990), *Epistémologies et sciences de gestion*, Paris, Economica.
- Martinet A.-C. (2007) (coord.), *Sciences du management. Epistémique, pragmatique et éthique*, Paris, Vuibert/FNEGE.
- Mirowski P. (2001), *Plus de chaleur que de lumière. L'économie comme physique sociale, la physique comme économie de la nature*, Paris, Economica.
- Morin E. (1977), *La Nature de la Nature (La Méthode t. 1)*, Paris : Seuil (nouvelle édition coll. « Points Essais » 1980).
- Morin E. (1980), *La Vie de la Vie (La méthode t. 2)*, Paris : Seuil (nouvelle édition coll. « Points Essais » 1985)
- Orléan A. (2005), « La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales », *L'Année sociologique*, vol. 55, pp. 279-305.
- Perroux, F. (1973), *Pouvoir et économie*, Paris, Dunod.
- Piore M. J. (2006), « Stabilité et flexibilité dans l'économie : le comportement économique entre rationalité et interprétation », in Eymard-Duvernay (2006), Paris, La Découverte, pp. 117-127.
- Postel N. (2006), *Les règles dans la pensée économique*, Paris, CNRS Editions.
- Postel N. et Sobel R. (2006), « Quelle théorie hétérodoxe de l'acteur économique ? », in Eymard-Duvernay (2006), Paris, La Découverte, pp. 131, 150.
- Reynaud J.-D. (1988), « Les régulations dans les organisations: régulation de contrôle et régulation autonome », *Revue Française de Sociologie*, vol. XXIX, pp. 5-18.
- Reynaud J.-D. (1989/1997), *Les règles du jeu*, Paris, Armand Colin.
- Reynaud J.-D. et Richebé N. (2007), « Règles, conventions et valeurs. Plaidoyer pour la normativité ordinaire », *Revue Française de Sociologie*, vol. 48, pp. 3-36.
- Say J.-B. (2006), *Œuvres complètes – I – Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*, Paris, Economica.
- Schumpeter J. A. (1999), *Théorie de l'évolution économique*, traduction française de *The Theory of Economic Development*, édition 1934, 1^{ère} édition 1911.
- Schumpeter J. A. (1983a), *Histoire de l'analyse économique, vol II – L'âge classique*, Gallimard.
- Schumpeter J. A. (1983b), *Histoire de l'analyse économique, vol III – L'âge de la science* Gallimard.
- Swedberg R. (2006), « Quand la sociologie économique rencontre l'économie des conventions », in Eymard-Duvernay (2006), pp. 77- 92.
- Thévenot L. (1989), « Équilibre et rationalité dans un univers complexe », *Revue économique*, vol. 40, pp. 147-197.
- Simon H. (1969/1991), *Sciences des systèmes, sciences de l'artificiel*, Paris, Dunod.
- Tabatoni P. et Jarniou P. (1975), *Les systèmes de gestion*, Paris, PUF.
- Thévenot L.(2006), *L'action au Pluriel*, Paris, La Découverte.
- Van Parijs P. (1990), *Le modèle économique et ses rivaux. Introduction à la pratique de l'épistémologie des sciences sociales*, Genève, Droz.