



PUSG

journée de recherche
« Entrepreneuriat et Stratégie »
Bordeaux, 1er juillet 2008



Jean-Pierre Bréchet
Nathalie Schieb-Bienfait

IEMN-IAE, Centre de Recherche en Gestion de Nantes Atlantique
IAE, Université de Nantes

Alain Desreumaux

IAE (Institut d'Administration des Entreprises)
Lille Economie et Management (LEM, UMR CNRS 8179)

L'action collective et les figures de l'entrepreneur

L'action collective et les figures de l'entrepreneur

Jean-Pierre Bréchet
Nathalie Schieb-Bienfait

IEMN-IAE
Centre de Recherche en Gestion de Nantes Atlantique
IAE, Université de Nantes
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
Tjean-pierre.brechet@univ-nantes.fr

Alain Desreumaux

Professeur, IAE (Institut d'Administration des Entreprises)
Lille Economie et Management (LEM, UMR CNRS 8179)
IAE, Université de Lille 1
104 avenue du Peuple Belge
59043 Lille Cedex, France
Tel : (33) 3 20 12 34 43
alain.desreumaux@iae.univ-lille1.fr

Résumé : Les réductionnismes économique et sociologique dominants font peu de place à l'action collective et à son émergence. De ce fait, la figure de l'entrepreneur peine aussi à exister sur un plan théorique fondamental. C'est donc en entrant par l'action collective, dans une perspective artificialiste et régulationniste, que nous allons chercher les fondements de la reconnaissance de cette figure. Dans le cadre de ce positionnement, l'action collective, comprise comme construction conjointe des savoirs et des relations, ne peut être pensée sans recourir au concept projet comme effort de conception et de régulation de l'action fondé sur l'anticipation. La figure de l'entrepreneur trouve alors sa place à travers les fonctions qu'elle assure sur le double plan de la construction des savoirs et des relations engagés dans l'émergence de l'action collective.

Mots clés : entrepreneur, projet, action collective, savoir, relation, conception, régulation

INTRODUCTION

La figure de l'entrepreneur, *elusive figure* selon Frank¹, peine à trouver sa place en économie et en sociologie sur un plan fondamental.

Certes, depuis Schumpeter et la parution de la première édition de son ouvrage *The Theory of Economic Development* (1911), dispose-t-on d'une construction théorique de l'entrepreneur, où la fonction de celui-ci réside dans l'innovation. Avant lui, des économistes classiques (comme Cantillon, Say, Von Thünen et Mangoldt) reconnaissent que la dynamisation de l'économie met en jeu une telle figure mais le paradigme de l'équilibre adossé à la rationalité substantive et allocative lui assure une place congrue. Le courant néoclassique se montre aussi largement imperméable aux comportements entrepreneuriaux. L'entreprise 'boîte noire' de la théorie de la firme n'a pas besoin de cette figure d'acteur, ramenée qu'elle est à une fonction de production dans le cadre de l'exercice par les acteurs d'une rationalité maximisatrice écrasante.

La sociologie achoppe aussi sur la notion d'entrepreneur qu'elle n'a pas réellement conceptualisée, plus préoccupée de la question des forces sociales que de celle du changement comme le fait observer Latour en s'inscrivant résolument dans un positionnement contraire (Latour, 2006). Dans le champ de l'entrepreneuriat, la pensée sociologique exerce toutefois une influence repérable dans différents travaux qui s'inscrivent dans une perspective behavioriste en développant une analyse conjointe des facteurs contextuels et des traits de l'entrepreneur (Gartner, 1985, 1988, 1989 ; Starr et Fondas, 1992). Mais là encore, on ne saurait dire que la sociologie dominante accorde beaucoup d'intérêt aux phénomènes entrepreneuriaux en tant que tels. Les travaux plus anciens, qui reconnaissaient plus ou moins explicitement l'importance de la créativité dans l'explication des phénomènes sociaux ne sont redécouverts qu'assez récemment (Joas, 1999).

Nous sommes ici conscients de ce formidable raccourci qui n'a pour but que de planter le décor contrasté de cette courte contribution sous forme d'essai de clarification d'une posture théorique². Le management dans sa posture emprunteuse, fournit nombre de contributions stimulantes qui dépassent les réductionnismes que nous prenons comme repoussoirs³. Des

¹ Franck (2006) présente l'entrepreneur comme un personnage indéfinissable (*elusive figure*) dans l'histoire de la pensée économique, au regard de l'intérêt limité porté à l'entrepreneuriat par les économistes, en dehors de quelques exceptions (comme Knight, Schumpeter, Kirzner et Casson).

² Recommandation de clarification formulée par Gartner (2001) à la suite de Shane et Venkataraman (2000) dans *Academy of Management Review*.

³ Notamment Bruyat (1993, 1994) ; Bruyat et Julien, (2001) ; Bygrave, (1989 a, b) ; Bygrave et Hofer (1991) ; Bull et Willard, (1993) ; Gartner (1990) ; Verstraete (1999, 2001, 2002) ; Fayolle (2004)..

travaux singuliers s'intéressent aussi spécifiquement à lui (Vérin, 1982, 2003) pour en constater la variété des figures d'une théorie à l'autre (manager, innovateur, directeur, capitaliste, etc.).

Ce repérage théorique à gros traits est donc retenu pour défendre notre position qui pourrait se résumer dans les 3 propositions suivantes :

1/ Le dépassement des réductionnismes dominants nécessite de s'inscrire dans une perspective actionniste qui fait de l'action collective l'entrée dans la problématique. La récusation fondamentale du dualisme acteur-système relève d'une perspective artificialiste (Simon, 1969) qui reconnaît : l'activité de conception (Simon 1969, Le Masson et *al.* 2006) et la créativité de l'agir (Joas 1999), l'action collective comme construction de savoirs et de relations (Hatchuel et Weil 1992 ; Hatchuel 2000), les phénomènes liés d'auto-organisation et d'éco-organisation (cf. Morin, 1977, 1980 et les auteurs du constructivisme⁴), dit autrement de façonnement conjoint de l'acteur et du contexte (cf. Thévenot 2006 ; les théories de la régulation en sociologie, notamment la Théorie de la Régulation sociale de J.-D. Reynaud).

2/ La question de l'émergence et de la construction de l'action collective appelle le recours au concept de projet d'action collective défini comme effort d'intelligibilité et de construction des relations fondé sur l'anticipation. Le projet participe de la conception et de la régulation des collectifs dans le cadre des régulations dans lesquelles il s'insère⁵.

3/ Le projet d'action collective, qui met en jeu le projet d'entreprendre et le projet d'entreprise (Bréchet, 1994), nécessite le recours à la figure de l'entrepreneur, doté d'une énergie de changement, et porteur du projet sur le double plan de la construction des savoirs et des relations.

Pour fonder cette position nous partirons de la mise évidence de la perspective actionniste, dit autrement de la nécessité d'entrer par l'action pour aborder les phénomènes socioéconomiques. Cette perspective nous inscrit de plein pied dans le paradigme que nous allons qualifier ici, et peut-être provisoirement, d'artificialiste et régulationniste. A partir de cette posture fondamentale, nous serons en mesure d'envisager les figures du porteur auxquelles il est nécessaire de recourir pour penser l'émergence de l'action collective. L'ensemble de notre propos qui s'inscrit dans la perspective artificialiste et constructiviste des sciences de la conception de H. Simon, se nourrit à titre principal du travail fondamental d'élaboration de l'épistémologie de l'action mené autour de A. Hatchuel (cf. Hatchuel et *al.* dans la bibliographie), des approches régulationnistes d'inspiration sociologique (Crozier et

⁴ Cf. la présentation de synthèse de J.-L. Le Moigne (2000, 2001,2003).

Friedberg, Reynaud), que nous mobilisons dans le cadre d'un effort de théorisation de l'action collective fondée sur le projet mené depuis quelques années (Bréchet 1994, Bréchet, et Desreumaux, 2002, 2004, 2005, 2006, 2008a ; Desreumaux et Bréchet 1998 ; Bréchet et *al.*, 2005).

1. L'ACTION COLLECTIVE COMME ENTREE DANS LA PROBLEMATISATION

L'artificialisme est le fondement des sciences de gestion, plus que l'économisme et ses raisonnements d'optimisation allocative, plus que le transactionnalisme et le déplacement du regard calculateur vers la transaction, ou bien encore que l'évolutionnisme et son attention aux mécanismes de sélection. Cette posture artificialiste, défendue par H. Simon dès les années 1960, en lien avec l'importance de l'activité de conception, a nourri la réflexion d'auteurs que l'on associe volontiers en France au paradigme de la complexité (voir les travaux de J.-L. Le Moigne ou de E. Morin). Elle a nourri certaines réflexions épistémologiques (Martinet, 1984, 2007) et contribué à des prolongements sur l'importance de la conception (Perrin et *al.*, 2002 ; Forest et Micaëlli, 2002 ; Le Masson et *al.*, 2006). Tentons de situer ces lectures qui orientent le regard vers l'action collective qui se construit plus que sur l'acteur ou le système, lectures qu'à la suite de E. Friedberg nous pourrions qualifier d'actionnistes. Quelques grands auteurs en philosophie de l'action en assureraient une assise solide tant l'action se montre au cœur de l'humain, à bien des égards le constitue dans son être (M. Blondel, P. Ricoeur, G. Berger par exemple).

1.1. LE DEPASSEMENT DU DUALISME SYSTEME-ACTEUR

On peut introduire notre propos en prenant appui, à la suite de L. Thévenot (2006), sur l'opposition entre ce que cet auteur dénomme les tentatives symétriques de réduction de l'économisme et du sociologisme. Au modèle de l'homme rationnel qui décide du haut de son autonomie théorique s'oppose l'homme enfermé dans le poids de son histoire et des normes sociales, peu maître, pour ne pas dire moins, de son destin. Du point de vue de l'intégration des collectifs, l'économie du modèle de l'équilibre général, a recours au marché pour assurer, par la main invisible qu'il déploie, la coordination des actions. L'action collective, est au mieux une boîte noire, dont il importe peu de savoir ce qui se passe à l'intérieur (Favereau, et Le Gall, 2006). Quant au réductionnisme sociologique, il se fonde sur la norme et l'ordre pour penser l'intégration.

⁵ Cf. l'ensemble de nos propres travaux en bibliographie.

Bien des auteurs ont perçu les limites de ces postures qui ne font pas de place à l'action collective. C'est dans l'entre-deux, entre l'individu et le système que tout se joue, là où l'action collective émerge et se construit. Il faut tout simplement admettre, en nous inspirant de J.-P. Dupuy (1992) les hypothèses de l'individualisme complexe pour fonder la question de la construction de l'action collective : 1/ les individus font les collectifs et participent de la construction de l'action et des régulations ; 2/ les collectifs et les régulations mettent en jeu des phénomènes systémiques, une écologie de l'action qui fait que les régulations échappent pour partie aux instigateurs de l'action.

On pourrait exprimer cette position dans l'idée connue qu'il s'agit de récuser le dualisme système-acteur. Ce dépassement est légitimement associé à l'Analyse Stratégique des Organisations (désormais ASO) de M. Crozier et E. Friedberg qui l'a poussé jusqu'au bout de la posture méthodologique qui le sous-tend (Friedberg, 1993). Il fonde ce que l'on pourrait appeler une posture régulationniste en sociologie, associée en France aux auteurs de l'ASO et à J.-D. Reynaud, auteur de la Théorie de la Régulation Sociale (désormais TRS⁶). J.-D. Reynaud (1989/1997 : XVIII) nous démontre que le paradigme qui permet de se saisir de la complexité des systèmes sociaux 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 conflit⁷. La préoccupation qui est la sienne de fonder une science de l'action sociale nous fait le retenir comme référence de la posture régulationniste⁸ (Reynaud, 1988, 1997).

Mais ce que l'on trouve au cœur de ce dépassement du dualisme acteur système ne fait pas consensus ou, tout du moins, n'est pas abordé ou développé de la même façon par les divers courants qui s'en saisissent dans la perspective affichée d'aborder la question de l'action collective. Ainsi la question de l'apparition des collectifs est plus ou moins centrale. Peu présente par exemple dans l'ASO, qui se saisit plutôt des systèmes d'acteurs et de leurs blocages sur un mode synchronique, cette question est fondatrice de la posture théorique de la TRS de J.-D. Reynaud pourtant très proche de l'ASO. Elle est objet même de la théorie de l'acteur-réseau (ou Actor-Network Theory, désormais ANT), que nous considérons pourtant proche à bien des égards de l'ASO (Bréchet et Desreumaux, 2008), mais qui se revendique comme une sociologie des moments où l'action collective se fait ou se défait. Observons que les lectures interactionnistes (cf. par exemple E. Goffman) sont la plupart du temps récusées

⁶ Pour une présentation, Bréchet (2008).

⁷ Et bien sûr nombre d'auteurs ont engagé des travaux sur la base de ce dépassement (Boudon, Bourdieu, Giddens, Touraine...) dans des perspectives plus ou moins proches.

⁸ L'affirmation de la posture méthodologique de l'ASO lui confère des qualités de robustesse conceptuelle mais aussi un caractère moins ouvert. Tout ceci demanderait bien sûr à être discuté.

par ces approches actionnistes pour la raison simple, qui demanderait toutefois à être développée, que tout ne se joue pas dans l'interaction. L'intégration des cadres de l'action (Benford et Snow, 2000 pour une synthèse), des conventions sur une mode plus ou moins normatif (cf. pour une synthèse récente Eymard-Duvernay, 2006), des grandeurs (Boltanski et Thévenot, 1991), invite toutefois à prendre en compte ce que la coordination nécessite. Ces travaux associés au tournant cognitif et interprétatif au cœur de la sociologie économique prennent une place importante dans le renouvellement actuel des sciences sociales (Eymard-Duvernay, 2006). Mais il reste que la place de ces différentes facettes ici simplement suggérées fait débat (Reynaud et Richebé, 2007).

A bien des égards, on doit aux travaux menés par A. Hatchuel (Hatchuel et Weil, 1992 ; Hatchuel 2000, 2005) une clarification de ce qui est en jeu dans le dépassement et que les différentes lectures intègrent à des degrés divers : l'action collective nécessite que soient construits les savoirs et les relations qui la rendent possible. Les savoirs plutôt privilégiés par la science économique et les relations plutôt retenues par la sociologie ne sont pas séparables dans l'épistémologie de l'action collective. L'action collective est un construit, un artefact impensable sans interroger cette double dynamique instrumentée de construction de savoirs et de relations par laquelle elle se définit.

C'est sur cette posture de dépassement de dualisme acteur-système, qui porte en son cœur les phénomènes d'émergence organisationnelle, d'auto-éco-organisation dirait E. Morin (1977, 1980), dans un contexte d'incertitude radicale sur le devenir de l'action qui s'engage, que nous proposons notre lecture de l'organisation fondée sur le projet. Le futur n'est ni donné, ni simplement à choisir. Le futur est à construire. L'action est à entreprendre et constituer. L'engagement dans l'action collective n'a rien de naturel. Elle n'apparaît que parce que des acteurs font preuve d'initiative et se reconnaissent dans un projet, par lequel ils décident de s'engager dans l'action qui appelle de leur part des efforts de conception et de régulation sans cesse à reprendre. Le management trouve là ses fondements, entre conception et régulation de l'action collective.

1.2. LE PROJET DANS L'ACTION COLLECTIVE

L'action collective est donc un artefact dirait Simon (1969/1991), c'est-à-dire un système façonné par ses finalités, de manière à s'adapter à l'environnement dans lequel il vit. La nature téléologique de l'action est ainsi affirmée : il faut mettre les intentions et des buts (Simon, 1969), nous dirions les projets (notion que reprend Le Moigne [1990], pour définir le système complexe), pour comprendre le système autonome ou le système intelligent capable

de concevoir de façon endogène ou interne ses propres comportements. Ce système ainsi reconnu, à la fois adaptatif (comportement adaptatif non pré-programmé) et projectif (intentionnel), produit donc des projets (des plans d'actions projectives dit encore Le Moigne [1990]) qui expriment son intelligence et son autonomie. Tentons de préciser cette question du projet dans l'action collective.

1.2.1. Agir créatif et activité de conception

Si l'action collective est un construit, un artefact, c'est qu'elle est le fruit d'une activité de conception. La conception se préoccupe moins des phénomènes tels qu'ils sont que des phénomènes tels qu'ils pourraient être. Et l'on peut difficilement admettre qu'elle ne soit le fruit que d'une rationalité instrumentale qui orienterait de façon quasi-déterministe les comportements. Elle s'en trouverait réduite à une forme de calcul de coût comme par exemple avec le transactionnalisme. Elle resterait ignorée ou plus justement sans importance si la sélection s'opère sur des organisations sans qu'importe cette conception dans le modèle évolutionniste. Nous n'excluons pas les arguments de coûts de transaction, l'importance des routines et des apprentissages, pas plus que des phénomènes de concurrence. Mais ces arguments ne peuvent suffire à penser l'émergence et la construction de l'action collective. L'entreprise est d'abord projet nourri sur l'environnement et sur elle-même. L'entreprise se comprend comme façonnement conjoint de l'acteur et du contexte, un projet porté et accepté⁹ dans le contexte d'une dynamique de projets et de contre-projets qui participent des régulations auxquelles participe le projet lui-même.

Se pose la question de la rationalité que l'on reconnaît aux acteurs (Boudon, 2003 ; Berthoz, 2003). La rationalité limitée ou élargie bien sûr, et la rationalité procédurale comme dépassement des limites de la rationalité substantive. La rationalité procédurale du fait qu'elle correspond à une construction mettrait en jeu le projet (Giordano, 1991). Mais notre sentiment reste quand même que les positions de bien des auteurs demeurent ambiguës et que l'acceptation de la rationalité, y compris dans sa version procédurale, porte sur les *comment* plus que sur les *quoi* et les *pourquoi* ramenés parfois au détour d'une phrase à l'idée d'une adaptation à des régulations englobantes, voire rabattues sur le marché.

La rationalité attribuée ici aux acteurs est une rationalité créative et projective, dans une position englobante par rapport à l'agir instrumental et axiologique (Joas, 1999). Elle s'ancre dans une acceptation de l'acteur dans sa richesse biologique, anthropologique et sociologique¹⁰

⁹ Sans préjuger de la nature de cette acceptation entre imposition et adhésion.

¹⁰ Phénoménologie autant qu'ontologie, l'existence n'étant pas l'essence nous faisait remarquer J-L. Le Moigne récemment.

telle que nous la suggère E. Morin dans ses divers travaux ou, sur des modes proches, H. Joas (1999) ou H. Jonas (1998). Les projets nourris intègrent les diverses facettes de l'agir humain, inéluctablement, ce que suggère aussi directement une posture hétérodoxe en économie (Postel et Sobel, 2006).

1.2.2. Une théorie de l'entreprise qui articule conception et régulation

A ce niveau de nos développements il convient donc d'être très clairs sur le fait que les projets de l'entreprise, les intentions et les buts dirait Simon (1969/1991), sont eux-mêmes des construits, des artefacts partie intégrante de la nature artefactuelle des organisations. Nous avançons donc, dans le cadre de l'artificialisme proposé et défendu par Simon (1969/1991), une théorie de l'entreprise fondée sur le projet, une « *Project-Based View* » complémentaire autant que concurrente des « *Transactions-Based View* » et « *Resources-Based View* ».

Considérant le projet au fondement des collectifs, il faut s'en donner une définition qui permette, dans une vision processuelle ou développementale, de comprendre sa contribution à la constitution des collectifs ou de l'action collective. Nous avançons qu'il faut articuler deux efforts de théorisation complémentaires : l'un dans le cadre d'une théorie artificialiste de l'action ou de la conception (qui met en jeu des rapports de prescription), l'autre dans celui d'une théorie de la régulation. Sur le premier effort on mobilisera les réflexions dans le champ du constructivisme (des sciences de l'artificiel) et des sciences de la conception revisités et approfondis récemment (Hatchuel 2000, 2005 ; Le Masson et *al.* 2006) ; sur le second ce sont les lectures régulationnistes en sociologie que nous irons chercher pour remplacer les paradigmes du marché ou d'inspiration structuro-fonctionnaliste (la TRS de J.-D. Reynaud comme théorie de l'action sociale).

Le projet est conception. En prenant appui sur Boutinet (1993), le projet collectif ou organisationnel représente une anticipation à caractère opératoire de type flou d'un futur désiré. A la suite des travaux de Hatchuel et Weil (1992), nous considérons le projet collectif comme processus effort de conception (d'intelligibilité) et de régulation (contrôle des comportements) de l'action collective fondé sur l'anticipation. Il ne s'agit nullement d'affirmer sur un mode normatif une qualité d'anticipation, mais de dire en revanche que le projet met en jeu une anticipation quelle qu'elle soit. C'est un effort toujours à reprendre qui ne s'épuise donc nullement dans l'atteinte d'un objectif, encore moins d'un *output* qui en conclurait le déploiement. Ce n'est pas un projet à caractère uniquement technique mais bien un projet à la fois existentiel et opératoire, qui met en jeu le pourquoi, le quoi et le comment

de l'existence des collectifs et des régulations¹¹. Sur le plan cognitif ou des savoirs, c'est un effort d'intelligibilité (à caractère plus ou moins collectif ou partagé), sur soi-même (l'acteur collectif, son identité, son devenir) dans son rapport au monde (ses environnements, ses missions, ce qu'il fait et produit) qui permet de penser le passage de la conception à l'actualisation. Sur le plan réel, c'est un contenu à élaborer puis à faire advenir, c'est aussi un processus d'élaboration et de mise en œuvre (à caractère plus ou moins collectif ou partagé) qui met en jeu une dynamique des savoirs et des relations.

Le projet est régulation. Le projet se comprend ici dans le cadre de la TRS de J.-D. Reynaud comme l'ensemble des règles que se reconnaît un collectif et qui le fonde. D'un point de vue morphogénétique, on considère que le projet d'un acteur autonomise ce dernier et participe des régulations englobantes dans lesquelles il s'inscrit¹². Ces régulations se construisent le plus souvent par le jeu de projets qui se mêlent, des projets des acteurs privés ou publics (entreprises, instances de régulation, acteurs publics nationaux ou internationaux). Toute régulation est rencontre de régulations dirait J.-D. Reynaud. Il est d'ailleurs remarquable de constater combien des phénomènes de concurrence et de coopération sont encadrés et régulés et mettent en jeu, certes des phénomènes de pouvoir, mais aussi des expertises, des labels et des normes et des dispositifs qui articulent irrémédiablement pouvoirs et savoirs.

Ces aspects d'articulation conception-régulation ou de façonnement conjoint de l'acteur et du contexte sont particulièrement discernables dans l'analyse de la genèse et morphogenèse d'activités nouvelles, comme les chemins de fer au XIX^e siècle, (Marseille, 1986), le cinéma américain au début du XX^e siècle (Mezias et Kuperman, 2001), l'Agriculture Biologique dans les années 1980 (Bréchet et Schieb-Bienfait, 2006) ou encore les services à domicile dans les années 1990 (Bréchet et *al.*, 2005). Ainsi, dans l'univers de l'AB, se rencontrent et se confrontent des projets originaux, fondés sur des considérations éthico-politiques et techniques variées (biodynamie, agriculture organique ou agriculture organo-biologique), et portés par des acteurs différents (agriculteurs, consommateurs, agronomes, médecins). Principes d'action, modes de production et de commercialisation, standards techniques, critères de qualité, ... constituent autant de domaines où ces acteurs de ces univers ont engagé des actions de conception et de régulation conjointe avec d'autres acteurs pour imposer des règles originales et aussi se reconnaître des règles communes (par exemple, sur les processus de certification, la mise en place des labels AB, la définition des cahiers de charge sur les modes de production et sur l'étiquetage) ; ces projets s'inscrivent dans des réseaux d'interdépendances entre acteurs (privés, publics, institutionnels), organisations professionnelles 'Bio' et conventionnelles, distributeurs dont les registres de justification (Salais et Storper, 1993) diffèrent et où les échanges recouvrent des coopérations mais aussi des conflits.

¹¹ il n'est pas surprenant de retrouver sur ce chemin intellectuel les grands théoriciens de l'action : M. Blondel, G. Berger, ou P. Ricoeur.

¹² Sur des théorisations dans des termes proches, voir Tabatoni et Jarniou (1975), Martinet (1984) et Reynaud (1989/1997).

2. LES FIGURES DE L'ENTREPRENEUR

Nous voudrions maintenant aborder la place théorique de l'acteur porteur du projet, et tout de suite souligner son importance dans les faits tant l'histoire nous montre la place d'individus ou de groupes que l'on peut considérer comme moteurs de la dynamique des organisations (Vienney, 1994 ; Marseille, 2000, 2002 ; Boutillier et Uzinidis, 1999 ; Toucas, 2005). Mais cette place ne s'interprète pas comme un *deus ex machina*, et l'explication mythique justement fustigée par Hatchuel et Weil (1992) doit laisser la place à la compréhension des dynamiques de l'action auxquelles participe celui que nous allons pour l'instant désigner sous la figure ou l'appellation générique d'entrepreneur ou de porteur de projet. Plus qu'à l'acteur empirique, c'est aux figures d'acteurs (Hatchuel et Weil, 1992), en tant qu'elles représentent des formes possibles d'articulation des savoirs et des relations qui se créent, que nous nous intéressons.

2.1. DU PROJET D'ENTREPRENDRE AU PROJET D'ENTREPRISE

En 1994, nous avons proposé le titre de ce paragraphe pour saisir l'idée générale que le projet d'entreprendre devient projet d'entreprise qui se concrétise par son actualisation dans et par un substrat collectif. Cette idée peut être reprise et revisitée pour affirmer la nature à la fois fondamentalement individuelle et fondamentalement collective du phénomène entrepreneurial. Fondamentalement collective, car tout projet, même individuel, se développe dans un collectif englobant, dans un contexte d'interactions avec d'autres acteurs sans lesquels il ne pourrait naître et s'actualiser. A bien des égards même, le porteur d'un projet se doit de reconnaître l'inscription de son projet dans un environnement plus ou moins favorable de projets et de contre-projets (Poirier, 1987), donc dans un univers d'interactions plus ou moins facilitatrices ou inhibitrices. Fondamentalement individuelle car le projet collectif ou organisationnel s'appuie inévitablement sur des personnes ou des groupes de personnes qui joueront un rôle moteur, catalyseur ou fédérateur. Les dimensions individuelle et collective, loin de s'exclure, traversent les projets personnels et collectifs comme nous le rappelle Boutinet (1993).

L'émergence même du projet en tant qu'intention privée de faire quelque chose, énergie de changement qui devient projet se formant et se transformant dans la sphère publique, se fonde sur la mobilisation de ressources de réseaux d'acteurs. *A fortiori*, sa concrétisation dans un collectif ou une organisation qui appellera une mobilisation de ressources et de compétences auprès de diverses parties prenantes. Il faut donc désacraliser l'objet projet au profit d'une reconnaissance du projet-processus, processus permanent de formation-transformation-

intermédiation¹³. Dit autrement, le projet-processus se comprend comme processus de construction de savoirs et de relations, et cette construction est indissociable du substrat collectif qui la fonde. Pas de savoirs sans le substrat de relations qui en permet la constitution. Pas de relations sans une certaine distribution de savoirs. La figure de l'entrepreneur ou du porteur de projet est, de ce point de vue théorique, une figure de l'entrepreneur acteur du collectif inscrit dans le collectif. Observons toutefois, et c'est la seule réserve ou le seul enrichissement à apporter, qu'il nous faudrait inscrire cette problématique dans une vision 'énergétique' de l'organisation, pour reconnaître que des acteurs sont porteurs d'une énergie de changement, d'une certaine énergie de 'transformation', quand d'autres le sont moins. En pondérant immédiatement cette assertion par la prise en compte du contexte plus ou moins inhibiteur ou facilitateur de la constitution et de l'expression de cette énergie ; de la prise en compte liée des capacités cognitives et relationnelles du porteur du projet d'entreprendre. Pour tenir compte de ses capacités personnelles de l'entrepreneur, on peut sans doute parler de leadership, mais il ne s'agit pas d'en rester à une explication mythique au sens de Hatchuel et Weil (1992).

L'émergence organisationnelle, portée par des comportements entrepreneuriaux nécessite donc de faire sa place à une figure de l'entrepreneur du collectif dépositaire et animateur d'une dynamique de savoirs et de relations. Quel que soit le moment où l'on pense le phénomène entrepreneurial, il faut le comprendre comme une dynamique à la fois portée et collective de construction de savoirs et de relations. Il faut l'ancrer dans une épistémologie de l'action collective qui trouve sa place entre les visions réductrices traditionnelles de l'économie et de la sociologie. Cet ancrage dans l'action collective, longtemps occulté, est aujourd'hui reconnue aussi bien par la communauté de recherche anglo-saxonne que francophone (Van de Ven, 1993 ; Boutillier et Uzunidis, 1999 ; Van de Ven et Garud, 1989 ; Bird-Schoonhoven et Romanelli, 2001 ; Saporta, 2003). Ainsi, et l'on en sera pas surpris, malgré la variété des visages pris par l'entrepreneur contemporain, la création d'entreprise se comprend comme le résultat d'une mise en relation d'acteurs, d'un processus social, collectif tout autant qu'elle engage des dynamismes individuels.

Dans le cadre général de l'épistémologie de l'action collective proposé par Hatchuel et Weil (1992) puis Hatchuel (2000, 2005), la figure du porteur de projet sera présentée en ce qu'elle contribue au processus de formation des savoirs et des relations.

¹³ Comme nous le faisait observer J.-L. Le Moigne dans un échange récent.

2.2. LE PORTEUR SUR LE PLAN COGNITIF ET LA QUESTION DE LA CONSTRUCTION DES RELATIONS

Le porteur l'est ici sur le plan des savoirs. Se pose alors la question de la construction des relations par lesquelles ses savoirs privés vont être compris, acceptés dans le passage du projet d'entreprendre au projet d'entreprise. Nous n'allons pas ici aborder cette question sous l'angle de la conception en situation d'action collective et des rapports de prescription réciproque qu'elle engage (Le Masson et *al.*, 2006). Simplement, nous proposons de faire le lien avec deux figures connues du porteur de projet : **l'entrepreneur visionnaire**, caractérisé par ses savoirs d'anticipation, **l'entrepreneur expert**, avec ses savoirs techniques et spécialisés.

La première figure d'entrepreneur que nous livre la littérature¹⁴ depuis une vingtaine d'années est celle de **l'entrepreneur-visionnaire**, qui imagine et conçoit son projet « dans sa tête » (Greenberger et Sexton, 1988 ; Filion, 1991 ; Learned, 1992 ; Guth et *al.*, 1991 ; Verstraete, 1999, 2001). On peut l'imaginer aussi bien à l'échelle d'une organisation ou d'un champ organisationnel (cf. ci-après à propos de l'entrepreneur institutionnel).

Différents travaux ont cherché à instruire la question des processus cognitifs en œuvre dans le processus entrepreneurial, en s'intéressant aux expériences sensibles et cognitives qui nourrissent ces processus. Des auteurs ont étudié les processus de structuration des informations (Cooper et *al.*, 1995 ; Learned, 1992 ; Filion, 1991 ; Cossette, 2003¹⁵), les conditions dans lesquelles ces informations sont obtenues, les modes d'ajustement portant sur les échanges d'information ou encore sur la confrontation des points de vue (Guth et *al.*, 1991). Ainsi, découvre-t-on que pour que ces savoirs d'anticipation se construisent chez le porteur du projet lui-même, ce dernier doit les comprendre, les relier à ses expériences du monde (cf. les travaux fondateurs d'Husserl), via des processus d'échange et d'interactions avec d'autres acteurs (au sein de réseaux d'échange, de parrainage, de structures d'accompagnement,...) lors de temps de rencontres plus ou moins formelles.

Cet entrepreneur-visionnaire doit faire en sorte que sa vision soit acceptée par les acteurs par lesquels son projet se formera et se concrétisera. A travers ses propres actes d'engagements relationnels et leurs effets sur l'environnement, l'entrepreneur visionnaire construit certes ses propres savoirs mais en même temps qu'il se convainc lui-même par l'entremise de ces autres

¹⁴ Cette littérature renvoie aux recherches sur les processus cognitifs et sur la vision entrepreneuriale.

¹⁵ Cf. les recherches utilisant les travaux de Pierre Cossette sur les cartes cognitives et leur application à l'univers de la création d'entreprise. Verstraete T. (1997), Cartographie cognitive et accompagnement du créateur d'entreprise, *Revue Internationale PME*, vol.10, n°1.

acteurs de sphère personnelle et/ou, professionnelle, il doit aussi faire en sorte que sa vision devienne comprise et acceptable pour les tiers médiateurs et accoucheurs de son projet. On n'abordera pas ici le rôle évident des dispositifs d'accompagnement divers, tout comme celui du plan d'affaires aisément compréhensible dans une lecture conventionnaliste (Verstraete et Saporta, 2006).

La figure de l'entrepreneur visionnaire est bien connue et on ne manquerait pas d'exemple de fondateurs d'empires portés par une idée ou une vision, qu'elle s'ancre dans un produit, un service ou une vision plus complexe des évolutions pressenties du monde. Mais on peut aussi considérer que nombre de porteurs de projet dans l'économie sociale font figure d'entrepreneur visionnaire¹⁶ : que l'on s'intéresse aux innovations apparues au XIX^e siècle dans le domaine du financement (avec les banques mutualistes, les coopératives de crédit) ou plus récemment avec le micro-crédit, la finance solidaire, les services à la personne ou le commerce équitable. On y repère des individus promoteurs d'une vision différente d'une activité ou d'un service ; ils cherchent à revisiter la question de l'intérêt général, à agir sur les sources de la prescription ou à développer de nouvelles capacités à prescrire¹⁷ ; guidés par leur vision, ils activent (seuls ou à plusieurs) la formation de collectifs particuliers, pour mobiliser des ressources et des réseaux.

Une forme singulière de cet entrepreneur visionnaire pourrait être celle de l'entrepreneur organisationnel, l'innovateur au sens de N. Alter (1995, 2001, 2002), donc l'innovateur qui, de par ses idées originales, se pose comme déviant et bouscule l'ordre établi. Cet entrepreneur innovateur aura besoin du substrat relationnel nécessaire à l'acceptation de son innovation. Ses idées ne 'passeront' que, si face aux oppositions, aux risques qu'il prend, il peut compter sur le soutien de quelques parrains bien placés dans l'organisation. Très récemment, des auteurs reviennent sur cette figure de l'innovateur-déviant (Filion, 2008).

Une deuxième figure majeure de la littérature en entrepreneuriat est celle de **l'entrepreneur-expert**, qui maîtrise des savoirs spécialisés. Dans la lignée de l'interprétation que l'on a pu faire des travaux de Schumpeter, cette figure idéal-typique de l'entrepreneur, porteur de savoirs légitimes et reconnus, est fonction et support de l'innovation en proposant de véritables réponses créatives, en favorisant l'adoption des nouvelles combinaisons de facteurs de production. Mais savoir n'est pas pouvoir ni vouloir. Comme le souligne très justement H. Vérin (2003, p. 38), cet acte d'innovation n'est pas que de l'ordre du savoir : il est aussi de l'ordre de la volonté et de la capacité du porteur de faire usage des connaissances disponibles.

¹⁶ Comme le souligne Cl. Vienney (1994, p.87), la naissance d'organismes de l'économie sociale au XIX^e siècle met en relation des utopies (utopies écrites) et les expériences qu'elles inspirent (utopies pratiquées). Henri Desroche (1981) parle de « projets imaginaires de sociétés alternatives ». in Desroche H. (1981), « *Sociétaires et compagnons* », AISC, n°55. Ces entrepreneurs visionnaires de l'Economie Sociale ne sont-ils pas des entrepreneurs institutionnels.

¹⁷ Hatchuel (in Laufer et Hatchuel 2003, p.80) : « Prescrire c'est construire une définition solidarisanse entre le prescripteur et celui dont il faut définir « la chose pour lui »...

Agir cependant et surmonter ces difficultés sont la fonction de l'entrepreneur¹⁸. Mais, ce moteur, qui n'a d'autre motif que « *d'être moteur n'en demeure pas moins énigmatique* » (Vérin, p.39)¹⁹.

Cette figure de l'entrepreneur-expert est au cœur de recherches récentes, réalisées sur le chercheur entrepreneur et plus largement sur l'essaimage académique (Mustar, 1994b, 1997 ; Pirnay, 2001 ; Pailot, 2003). On y découvre des porteurs de projets scientifiques et techniques, souvent démunis de certains savoirs économiques (sur les marchés potentiels pour valoriser leurs innovations) et parfois des capacités relationnelles. Aussi bien pour la construction de leur propre savoir que pour celle des partenaires de leur projet, se pose la question de la dynamique des relations qui permettra cette construction. Pour concrétiser leur projet, ces porteurs prennent appui sur d'autres acteurs (tels que leurs laboratoires, des cellules de valorisation, des incubateurs public et technopoles) mais également sur d'autres projets porteurs de dynamique locale (comme les pôles de compétitivité, par exemple). Ces travaux mettent en cause l'image d'un créateur isolé, démiurge, « *entrepreneur héroïque* » (Mustar, 1994a), qui, fort de la détention de ses savoirs scientifiques, pourrait concrétiser son projet isolément. Tout au contraire il est question de socialisation entrepreneuriale (Pailot, 2003), de la mise en place de véritables interfaces de médiation relationnelle proposant des dispositifs d'ingénierie de mise en réseau d'acteurs pluriels, à la fois porteurs et vecteurs de relations et de savoirs complémentaires à ceux du chercheur.

Des recherches récentes sur l'émergence de start-up dans la bio-industrie (Mustar, 1994b ; Callon et *al.*, 1995 ; Richard, 2002) soulignent le rôle prépondérant des pouvoirs publics et des dispositifs qu'ils soutiennent (incubateur, technopole...) pour assurer la jonction entre les compétences de ces acteurs de la recherche et la promotion d'un environnement propice, pour développer des synergies entre les acteurs, via des missions d'animation et également via l'attraction d'acteurs, porteurs de nouvelles connaissances et compétences et de nouveaux savoir-faire (notamment des « *business developers* »). De façon générale est ici en jeu une capacité d'apprentissage réciproque, dont on peut dire qu'elle trouve son origine dans les savoirs du porteur.

¹⁸ « *L'entrepreneur devient celui qui à l'intérieur comme hors de l'entreprise crée de nouvelles combinaisons productives, c.à.d. de nouvelles mobilisations de ressources pour la production* » (Vérin, 2003, p.38).

¹⁹ Ce qui définit l'entrepreneur, soit la volonté d'innover, constitue une catégorie qui n'appartient pas au discours économique.

2.3. LE PORTEUR SUR LE PLAN RELATIONNEL ET LA QUESTION DE LA CONSTITUTION DES SAVOIRS

Le porteur l'est ici sur le plan des relations. Se pose alors la question de la constitution des savoirs nécessaires à l'action collective. Il nous semble possible de distinguer deux figures : celle du porteur maîtrisant des relations dans un cadre organisationnel établi symbolisé par la **figure de l'intrapreneur relationnel**²⁰ (Drucker, 1985 ; Carrier, 1994 ; Basso, 2004), et celle de l'entrepreneur acteur de réseaux pluriels, symbolisé par **la figure de l'entrepreneur relationnel**.

Dans **la figure de l'intrapreneur**, qui est aussi celle de manager de projet (Garel, 2003) l'agir relationnel est privilégié, c'est-à-dire la capacité du porteur de projet, à fédérer des acteurs et des intérêts, pour faire émerger le projet sur le plan cognitif. La construction des savoirs requis pour le projet est ici en jeu. La formation du projet autour d'intérêts partagés et mutuellement bien compris ne saurait suffire pour comprendre l'émergence organisationnelle, si l'on oublie la démarche de co-construction de savoirs partagés en jeu dans la mise en relation des acteurs.

Lors de la démarche projet menée dans une grande université disciplinaire (Bréchet, 2005), on mesure que le processus de mise en relation des acteurs, piloté par le responsable du projet d'établissement, peut se comprendre comme un processus de construction de savoirs. Certes, la mise en relation des acteurs était tout aussi problématique que la construction des savoirs. Ces deux facettes de la construction de l'action sont, on le sait, parfaitement interdépendantes. Mais on peut considérer que le responsable projet se posait plus comme acteur relationnel, gestionnaire du lourd processus d'élaboration du projet dont il avait conçu les modalités et notamment la consultation des acteurs. L'élaboration du projet-contenu, dans le contexte d'une grande université multidisciplinaire, caractérisée par la pluralité des contenus de projet de ses composantes, confrontait en revanche à un univers de savoirs pluriels qui échappait largement au responsable du projet. On peut considérer ici que ce qui était en jeu c'était la construction des savoirs et du projet contenu. Mais on ne saurait exclure pour autant la dynamique relationnelle qui l'autorise et qui est elle-même un produit intéressant de la démarche projet.

On retrouve aussi **la figure de l'entrepreneur relationnel** (entrepreneur public, animateur de réseaux ou systèmes productifs locaux²¹) à l'échelle de champs plus larges tels que des réseaux d'entreprises, des filières, des territoires, des univers concurrentiels. Se pose alors la question du repérage du cadre (du périmètre) de l'action. La question se pose de savoir comment s'articulent les processus relationnels, initiés et/ou favorisés par l'entrepreneur, (et dont l'antériorité est plus ou moins grande), avec la construction des savoirs ? Cet

²⁰ En excluant donc ici le profil de l'intrapreneur créatif ou innovateur.

²¹ Eventuellement entrepreneur institutionnel mais pas au sens des théories néo-institutionnelles.

entrepreneur relationnel (qu'il soit animateur d'un groupement d'entreprises, d'un pôle de compétitivité ou d'un territoire) semble assurer une véritable fonction d'enrôlement des acteurs (Latour, 2006) autour d'un projet que l'on pourrait qualifier de « générique » ; si ses capacités sociales et relationnelles sont fortement sollicitées, l'entrepreneur apparaît ici dans un rôle de médiation pour permettre aux acteurs enrôlés de se reconnaître mutuellement leurs compétences afin de mettre en commun leurs savoirs et de s'engager dans un processus de construction des règles partagées, constitutives du projet commun. Sur le plan de la recherche, cette figure de l'entrepreneur relationnel demeure encore peu étudiée, sous ses fonctions entrepreneuriales ; elle est plus appréhendée à travers les recherches sur la figure du manager de projet (travaux de Garel, Midler et de l'équipe du CRG) ; elle semble pourtant devoir dominer le XXI^{ème} siècle, avec le développement de stratégies de coopération, de plateformes communes ou de normes communes de qualité, où l'organisation par projet (inter-acteurs) est privilégiée et les activités très largement sous-traitées (Hatchuel, 2004).

2.4. LA FIGURE DE L'ENTREPRENEUR INSTITUTIONNEL EN QUESTION

Une figure d'entrepreneur de plus en plus souvent évoquée depuis plusieurs années est celle de l'entrepreneur institutionnel. Bien que l'on puisse la retrouver dans différents courants de littérature, elle est plus particulièrement mobilisée par certains auteurs se réclamant du néo-institutionnalisme sociologique (TNI), comme façon de dépasser les limites de cette théorie et notamment sa grande difficulté à expliquer les phénomènes de changement institutionnel. Pour ces auteurs, le fait de s'intéresser à un certain type d'acteur, l'entrepreneur institutionnel, permet de dépasser le paradoxe bien connu de l'acteur encastré sur lequel bute la TNI et, au moins, de réintroduire l'agency dans un courant sans doute trop enclin à fournir des interprétations excessivement structurelles du fonctionnement des champs organisationnels.

Au-delà de leurs variantes, les définitions disponibles de cet entrepreneur institutionnel s'appuient assez largement sur la proposition initiale de P. DiMaggio (1998), lui-même reprenant un concept avancé par Eisenstadt (1980) dans un travail traitant de la dynamique des civilisations : « les entrepreneurs institutionnels sont des acteurs organisés qui envisagent de nouvelles institutions comme moyens de faire progresser des intérêts auxquels ils tiennent fortement ». Selon cette définition, l'entrepreneur institutionnel apparaît d'emblée comme un acteur collectif à la fois conscient et calculateur dont on peut imaginer qu'il puisse appartenir aux deux grandes figures précédemment distinguées.

Mais les littératures sur l'entrepreneur institutionnel et sur l'entrepreneuriat en général sont pour l'instant peu articulées. Comme le font remarquer Phillips et Tracey (2007), il existe un

potentiel de fertilisation croisée de ces deux littératures qui ne demande qu'à être exploité. La place manque cependant ici pour développer ces perspectives et on se limitera à une question, sans doute préalable à ce développement, qui est celle du statut à donner à la figure de l'entrepreneur institutionnel dans l'ensemble des figures de l'entrepreneuriat. Deux réponses sont a priori possibles.

La première, sans doute la plus tentante, est de considérer l'entrepreneur institutionnel comme une figure spécifique d'entrepreneuriat, à côté des autres manifestations de ce comportement. Cela suppose évidemment de préciser en quoi réside cette spécificité, ce que l'on peut faire de différentes façons sans doute complémentaires. On peut l'identifier aux types particuliers d'actions réalisées par l'entrepreneur institutionnel ou aux variables qu'il manipule plus volontiers. Cette identification peut se nourrir d'une définition de l'institution, et si l'on s'inscrit dans la TNI et les définitions qu'elle propose dans la lignée des réflexions de W.R. Scott, il sera question de normes, de schémas d'interprétation, de croyances, de règles, etc. En bref, l'entrepreneur institutionnel est celui qui manipule des règles, des régulations, des cadres cognitifs, et les actions qu'il mène comporte une part non négligeable de stratégies discursives. Cette identification gagne à être complétée par le repérage des capacités ou des habiletés particulières que requièrent les actions de ce type. Beaucoup de choses pourraient être dites à cet égard mais, pour l'essentiel, il semble que ces capacités ressortissent à une agency davantage projective, à une réflexivité particulière et à des compétences sociales entendues au sens de capacité à obtenir ou induire la coopération d'autres acteurs pour contester, produire, transformer des ensembles de règles. De ce point de vue, l'entrepreneur institutionnel est celui qui arrive à donner sens à une situation et à produire des significations partagées pour et par les autres acteurs (Fligstein, 1998).

On peut s'interroger sur un autre statut de la figure d'entrepreneur institutionnel qui consisterait à la poser comme une figure potentiellement englobante des autres, tout entrepreneur étant, au moins potentiellement, entrepreneur institutionnel. Il ne s'agit pas, avec ce point de départ, de célébrer les vertus (supposées) des stratégies de rupture en considérant que l'entrepreneur efficace est nécessairement celui qui bouscule systématiquement des règles du jeu. Il s'agit simplement de considérer que l'on peut « faire » de l'entrepreneuriat institutionnel comme certains de la prose, de s'intéresser à l'émergent et aux effets systémiques et pas seulement au délibéré qui serait l'apanage d'une sorte de héros schumpéterien, de questionner ce que les entrepreneurs en général construisent comme monde

à vivre. Dans cette perspective, les entrepreneurs en général contribuent à la construction des institutions et exercent de ce fait une responsabilité particulière²².

Au terme de cette évocation rapide, c'est la variété des formes concrètes de cet entrepreneuriat que nous retenons plus qu'une figure de notre typologie. Pour le dire autrement, l'entrepreneur institutionnel peut se présenter comme un entrepreneur sur le plan cognitif ou sur le plan relationnel. Il peut être visionnaire, à bien des égards il l'est si se trouve en jeu une véritable et importante évolution des institutions. Il relève aussi potentiellement de l'expert dans la mesure où nombre de modifications d'univers concurrentiels se fondent sur des évolutions des savoirs et des technologies. Mais dans tous les cas, dans une posture normative, on retiendra qu'il est un acteur relationnel capable de mobiliser, de traduire, d'enrôler. Dans cette perspective, le statut théorique qu'on lui attribuerait bien volontiers pour ne pas l'assimiler à l'entrepreneur 'ordinaire', c'est celui d'un acteur conscient, visionnaire, expert de ses dossiers et animé d'un vrai projet de modifier les règles qui prévalent dans un champ organisationnel et qui le structurent dans la longue durée.

CONCLUSION

Le repérage des figures de l'entrepreneur que nous venons de proposer dans le cadre de l'épistémologie de l'action collective proposée par Hatchuel (2000, 2005) nous a permis de faire le lien avec la théorisation de l'entreprise fondée sur le projet. De ce point de vue, tout n'a pas été dit, encore moins développé. La variété des contextes et des acteurs appellerait nombre de spécifications du propos et de précisions. Il faut bien dire aussi que ces figures archétypales, qui posent la question de l'articulation des dynamiques de savoirs et de relations qui fonde l'action collective, visent à fournir des figures, des idéaux-types et ne sauraient prétendre à un découpage robuste du réel des cas de figure. Ce ne sont nullement des catégories empiriques.

L'histoire des entreprises et des pratiques entrepreneuriales révèle une large diversité de profils d'acteurs, tant sur le plan de leurs paramètres personnels (énergie de changement, capacités physiques, capital personnel et relationnel (statut dans l'organisation, position sociale...)) qui donne la possibilité de porter le projet, de le mettre en œuvre. La question du caractère plus ou moins collectif des pratiques reste aussi à poser et à explorer. C'est aussi une grande diversité de contextes plus ou moins inhibiteurs ou facilitateurs qui demanderait à être abordée plus frontalement pour enrichir la lecture proposée.

²² N'est-il pas temps de redécouvrir les perspectives ouvertes pas P. Selznick ?

Le propos ici théorique avait pour but principal de suggérer la réflexion sur une possible intégration des regards théoriques sur l'action collective et sur l'entrepreneuriat. L'action collective ne peut être pensée sans faire toute sa place aux phénomènes d'émergence organisationnelle et d'entrepreneuriat. L'entrepreneuriat doit prendre ses racines dans une théorie de l'action collective ou de l'entreprise qui lui fasse sa place. Cette intégration nécessite que l'on comprenne et que l'on intègre que l'action collective naît des projets des acteurs, de projets portés et situés, incompréhensibles sans instruire la construction des savoirs et des relations qui les fonde.

BIBLIOGRAPHIE

- Alter N. (1995), « Peut-on programmer l'innovation ? », *Revue Française de Gestion*, mars-avril-mai, p.78-86.
- Alter N. (2002), *Les logiques de l'innovation : Approche pluridisciplinaire*, Paris, La Découverte.
- Alter N. (2001), *L'innovation ordinaire*, Paris, PUF Sociologies.
- Basso O. (2004), *L'intrapreneuriat*, Paris, Economica.
- Benford R. D et Snow D. A. (2000), Framing Processes and Social Movements: An Overview and Assessment, *Annual Review of Sociology*, 26: 611-39.
- Berthoz, A. (2003), *La décision*, Paris, Odile Jacob.
- Bird-Schoonhoven C. et Romanelli E. (2001), (edit), *The Entrepreneurship dynamic : origins of entrepreneurship and the evolution of industries*, Standford University Press.
- Blondel, M. (1893/1993), *L'action*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Boltanski L. & Thévenot L. (1991) « De la justification » : *les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard
- Boudon, R. (2003), *Raison, bonnes raisons*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Boutinet, J.-P (1993), *Anthropologie du projet*, Paris, PUF.
- Boutillier S. et Uzinidis D. (1999), *La légende de l'entrepreneur. Le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise*, Paris, Editions Syros.
- Bréchet J.-P. (1994), Du projet d'entreprendre au projet d'entreprise, *Revue Française de Gestion*, n°99, 5-15.
- Bréchet J.-P. (2005), Quel projet pour l'université? Réflexions autour d'une démarche projet dans une grande université multidisciplinaire, *Politiques et Management Public*, vol. 23, n°1, p. 25-53.
- 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, 13- 25.
- Bréchet J.-P. et Desreumaux A. (2002), Sciences de gestion et pratiques de management. Le cas du management stratégique, in *Sciences de gestion et pratiques managériales*, ouvrage collectif, Paris, Economica, p. 7, 22.
- Bréchet J.-P. et Desreumaux A. (2004), Pour une théorie de l'entreprise fondée sur le projet, *Sciences de Gestion*, n° 45, p. 109-148.
- Bréchet J.-P. et Desreumaux A. (2005), Note critique sur le projet au fondement de l'action collective, *Sociologies Pratiques*, n° 10, p. 123-136.
- Bréchet J.-P., et Desreumaux A. (2006), Le projet dans l'action collective, *Encyclopédie des Ressources Humaines*, Paris, Vuibert, p. 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.
- Bréchet J.-P., Desreumaux A. et Lebas P. (2005), Le projet comme figure de l'anticipation opératoire, communication à la XIVème Conférence Internationale de Management Stratégique, Angers.
- Bréchet J.-P. et Schieb-Bienfait N. (2006), Projets et pouvoirs dans les régulations concurrentielles : la question de la morphogenèse d'une filière d'agriculture biologique, *Revue d'Economie Industrielle*, n°113, p. 1-20.
- Bréchet J.-P., Schieb-Bienfait N. et Urbain C. (2006), Les mains visibles du marché. Projet des acteurs et régulations dans l'univers des services à domicile aux personnes âgées, *Gérer et Comprendre*, n°83, p. 67-79.
- Bruyat C. (1993), *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Grenoble, Université Pierre Mendès-France.
- Bruyat C. (1994), « Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat », *Revue Française de Gestion*, n°101, p.87-99.
- Bruyat C. (2001), «Créer ou ne pas créer ? Une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise », *Revue de l'entrepreneuriat*, 1(1), p.25-42.
- Bruyat C., Julien P.-A. (2001), «Defining the field of research in entrepreneurship», *Journal of Business Venturing*, 16 (2), p.165-180.
- Bull Y. et Willard G.E. (1993), «Towards a theory of Entrepreneurship», *Journal of Business Venturing*, 8(3), p.183-195.
- Bygrave W.D. (1989a), «The Entrepreneurship paradigm (I) : a philosophical look as its research methodologies», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(1), fall, p.7-26.
- Bygrave W.D. (1989b), «The Entrepreneurship paradigm (I) : chaos and catastrophes among quantum jumps», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(2), winter, p.7-30.
- Bygrave W.D. et Hofer C.W. (1991), «Theorizing about entrepreneurship», *Entrepreneurship theory and Practice*, 16(2), p.13-22.
- Callon M., P. Laredo et P. Mustar, (1995), *La gestion stratégique de la recherche*, Paris, Economica.
- Carrier C. (1994), « Intrapreneurship in large firms and SMEs : a comparative study », *International Small Business Journal*, 12(3), April-June, p.54-61.
- Cooper A.C., Folta D.G. et Woo C. (1995), «Entrepreneurial information search», *Journal of Business Venturing*, 10(2), p.107-120.
- Cossette P. (2003), « Méthode systématique d'aide à la formulation de la vision stratégique : illustration auprès d'un propriétaire dirigeant », *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol.1, n°2.
- Crozier M. et Friedberg E. (1977), *L'acteur et le système*, Paris, Seuil
- David, A., Hatchuel, A. et Laufer, R. (2000), *Les nouvelles fondations des sciences de gestion*, Paris: Vuibert.
- 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): 539-566.
- DiMaggio, P. J. (1998) « Interest and agency in institutional theory », in L.G. Zucker (ed.), *Institutional patterns and organizations : Culture and environment*, Cambridge, MA : Ballinger, pp 3-22.
- Drucker P. (1985), *Les entrepreneurs*, Paris, Hachette.
- Dupuy, J.-P. (1992), *Introduction aux sciences sociales. Logique des phénomènes collectifs*, Paris, Ellipses.

- Eisenstadt S. N. (1980), « Cultural orientations, institutional entrepreneurs, and social change : comparative analysis of traditional civilizations », *American Journal of Sociology*, 85 : 840-69.
- Eymard-Duvernay, F. (dir.) (2006), *L'économie des conventions*, t1 et t.2, Paris: La Découverte.
- Favereau, O. et Le Gall, J.-M. (2006), Règles, normes et routines, in *Encyclopédie des ressources Humaines*, Vuibert, p. 840-851.
- Fayolle A. (2004), « A la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : vers une nouvelle vision du domaine », *Revue Internationale PME*, vol.17, n°1, p.101-122.
- Fligstein N. (1998) « Fields, Power, and Social Skill : A Critical Analysis of The New Institutionalism », w/p, Un. Of California, mars.
- Frank P.M. (2006), « Non-profit entrepreneurship : extending the concept of profit opportunities », *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, vol. 6, p.224-240.
- Filion L.-J. (1991), *Vision et relations : clefs du succès de l'entrepreneur*, Montréal, Qc : Editions de l'entrepreneur.
- Filion L.-J. (2008), "Les représentations entrepreneuriales, un champ d'étude en émergence", *Revue Internationale de psychosociologie*, vol.XIV, n°32, printemps. p.13-44.
- Forest, J., et Micaëlli, J.-P. (2002), Organizational design and sciences of design : simonian conjectures topicality, Actes de la Conférence Internationale sur Les sciences de la conception : l'enjeu scientifique du 21e siècle, Lyon, 15 p.
- Friedberg, E. (1993). *Le pouvoir et la règle*. Paris: Seuil.
- Garel G. (2003), *Le management de projet*, Paris, La Découverte.
- Gartner W.B. (1985), "A framework for describing the phenomenon of new venture creation", *Academy of Management Review*, 10 (4), p.696-706.
- Gartner W.B. (1988), "Who is an entrepreneur ? Is the wrong question ?", *American Journal of Small Business*, 12(4), spring, p.11-31.
- Gartner W.B. (1989), "Some suggestions for research on entrepreneurial traits and entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14, (1), p.27-38.
- Gartner W.B. (1990), "What are we talking when we talk about entrepreneurship ?" *Journal of Business Venturing*, 5(1), p.15-28.
- Gartner W.B. (2001), "Is there an Elephant in Entrepreneurship ? Blind Assumptions in Theory Development", *Entrepreneurship Theory and Practices*, summer, p.27-37
- Greenberger D. B., Sexton D.L. (1988), « An interactive model of new venture initiation », *Journal of Small Business Management*, July, 26(3), p.1-7.
- Giordano, Y. (1991), Décision et organisations : quelles rationalités?, *Economies et Sociétés, série Sciences de Gestion*, SG n° 17: 161-194.
- Guth W., Kumaraswamy A., McErlean Matthew (1991), « Cognition enactment and learning in the entrepreneurial process », *Frontiers of Entrepreneurship Research*, p.242-253.
- Hatchuel A. (2004), "Histoire des révolutions de la gestion des entreprises", *La lettre de la régulation*, n°47, janvier.
- Hatchuel, A. (2000), Quel horizon pour les sciences de gestion ? Vers une théorie de l'action collective, in David et al. (2000).
- Hatchuel, A. (2005), Towards an Epistemology of Collective Action: Management Research as a Responsive and Actionnable Discipline, *European Management Review*, 2, p. 36-47.
- Hatchuel, A. et Weil, B. (1992), *L'expert et le système*, Paris, Economica.
- Joas, H. (1999), *La créativité de l'agir*, Paris : Cerf.
- Jonas H. (1998), *Pour une éthique du futur*, Paris: Payot & Rivages.

- Laufer R., H, et Hatchuel, A. (2003), *Le libéralisme, l'innovation et la question des limites*, Paris: L'Harmattan.
- Latour (2006), *Changer de société – Refaire de la sociologie*, Paris : La Découverte.
- Learned K.E. (1992), « What happened before the organization? A model of organization formation », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall, 17 (1), p39-48.
- Le Masson P., Weil B. et Hatchuel A. (2006), *Les processus d'innovation. Conception innovante et croissance des entreprises*, Paris, Lavoisier.
- Le Moigne J.-L. (1990), *La modélisation des systèmes complexes*, Paris, Dunod.
- Le Moigne J.-L. (2000, 2001, 2003), *Le constructivisme (t1, t2, t3)*, Paris, L'Harmattan.
- Martinet, A.-C. (1984). *Management Stratégique : Organisation et Politique*, Paris, McGraw-Hill.
- Martinet, A.-C. (coor.) (2007), *Sciences du Management, épistémique, pragmatique et éthique*. Paris, Vuibert.
- Marseille J. (1986), *Le temps des chemins de fer*, Paris, Nathan.
- Marseille J. (2000), *Créations et Créateurs d'entreprise en France, de la révolution à nos jours*, Paris, ADHE.
- Marseille J. (2002), *Histoire des industries culturelles*, Paris, ADHE.
- Mezas S.J. et Kuperman J.C. (2001), "The community dynamics of Entrepreneurship : the birth of american film industry 1895-1929", *Journal of Business Venturing*.
- Morin E. (1974), *L'Unité de l'homme*, Paris : Seuil (nouvelle édition coll. « Points Essais », 3 vol. 1978)
- Morin E. (1977), *La Nature de la Nature* (t. 1), Paris : Seuil (nouvelle édition coll. « Points Essais » 1980).
- Morin E. (1980), *La Vie de la Vie* (t. 2), Paris : Seuil (nouvelle édition coll. « Points Essais » 1985).
- Morin, E. (2001), *L'humanité de l'humanité. L'identité humaine* (La méthode t. 5), Paris : Seuil.
- Morin E. (1990), *Introduction à la pensée complexe*, Paris : ESF éditeur.
- Mustar P. (1994a), « Organisations, technologies et marché en création : la genèse des PME high tech », *Revue d'Economie industrielle*, 67, n°1, p.156-174.
- Mustar, P. (1994b), « L'entrepreneur schumpéterien a-t-il jamais existé ? », *Gérer et Comprendre, Annales des Mines*, mars.
- Mustar P. (1997), « Recherche, innovation et création d'entreprise », *Encyclopédie de Gestion, Economica*, p. 2817-2829.
- Pailot P. (2003), « Le transfert de la recherche publique par le chercheur fonctionnaire : le cas de la loi sur l'innovation », *Revue de l'entrepreneuriat*, vol.1, n°2.
- Perrin J. et Soenen R. (2002), *Coopération et Connaissance dans les systèmes industriels*, Hermès, Lavoisier
- Perrin, J., Forest, J., et Micaëlli, J.-P. (2002), *Enjeux industriels et épistémologiques des sciences de la conception*, Actes de la Conférence Internationale sur Les sciences de la conception : l'enjeu scientifique du 21e siècle, Lyon, 10 p.
- Phillips N. et Tracey P. (2007) « Opportunity recognition, entrepreneurial capabilities and bricolage : connecting institutional theory and entrepreneurship in strategic organization », *Strategic Organization*, 5/3, 313-320.
- Pirnay F. (2001), *La valorisation économique des résultats de recherche universitaire par création d'activité nouvelles (spin-offs universitaires) : proposition d'un cadre procédural d'essaimage*, thèse pour le doctorat es sciences de gestion, Université Lille II.
- Poirier L. (1987), *Stratégie théorique*, Paris, Economica.

- 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, B. (1997), *Les limites de la rationalité. Les figures du collectif*, Paris: La Découverte.
- Reynaud, J.-D. (1988), La régulation dans les organisations : régulation de contrôle et régulation autonome, *Revue Française de Sociologie*, vol. 29, n°1.
- Reynaud, J.-D. (1989/1997). *Les règles du jeu ; l'action collective et la régulation sociale*. 3^{ème} édition, 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.
- Richard C. (2002), « L'acteur public dans l'émergence de la bio-industriel », *Revue de l'Economie Méridionale*, n°197-8, vol.50, n°1-2.
- Salais R., Storper M. (1993), *Les mondes de production*, Editions EHESS, 473p.
- Saporta B. (2003), Préférences théoriques, choix méthodologiques et recherche française en Entrepreneuriat : un bilan provisoire des travaux entrepris depuis dix ans, *Revue de l'entrepreneuriat*, vol.2, n°1.p.V-XVII
- Shane S. et Venkataraman S. (2000), "The promise of Entrepreneurship as a field of research", *Academy of Management Review*, 25(1), p.217-226.
- Starr J.A. et Fondas N. (1992) « A model of entrepreneurial socialization and organization formation », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol.17, n°1.
- Swedberg R. (ed.) (2000), *Entrepreneurship. The Social Science View*, Oxford : Oxford University Press.
- 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 J. (2006), *L'action au pluriel, Sociologie des régimes d'engagement*, Ed. La Découverte, Paris.
- Toucas P. (2005), sous la direction de M. Dreyfus, *Les coopérateurs*, Les ateliers de l'Édition.
- Van de Ven A.H. et Garud R. (1989), "A framework for understanding the emergence of new industries", *Research on Technological Innovation Management and Policy*, 4, p.295-225.
- Van de Ven A. H. (1993), "The development of an infrastructure for entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 8, p.211-230.
- Vérin H. (2003), Les figures de l'entrepreneur : histoire et typologie, dans Laufer & Hatchuel (2003), p. 17-48.
- Vérin H. (1982), *Entrepreneurs entreprise, histoire d'une idée*, Paris, PUF.
- Verstraete T. (1999), *Entrepreneuriat, Connaître l'entrepreneuriat, Comprendre ses actes*, Paris, L'Harmattan.
- Verstraete T. (2001), « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène », *Revue de l'entrepreneuriat*, 1(1), p.5-23.
- Verstraete T. (2002), *Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche*, Editions de l'ADREG, janvier.
- Verstraete T. et Saporta B. (2006), *Création d'entreprise et Entrepreneuriat*, Editions de l'ADREG (ouvrage en ligne sur adreg.net).
- Vienney Cl. (1994), *L'économie sociale*, Paris, La découverte.