

## Les figures de l'entrepreneur dans une théorie de l'action fondée sur le projet

Par

Jean-Pierre BRECHET \*

Professeur des universités

Nathalie SCHIEB-BIENFAIT \*

Maître de Conférences

Alain DESREUMAUX \*\*

Professeur des universités

\*

IEMN-IAE, Laboratoire d'Economie et de Management de Nantes-Atlantique  
IEMN-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  
jean-pierre.brechet@univ-nantes.fr

\*\*

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 cette perspective, l'action collective, comprise comme construction conjointe des savoirs et des relations, ne peut être pensée sans recourir au concept de 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.

### Introduction

La figure<sup>1</sup> de l'entrepreneur, évasive figure selon Frank<sup>2</sup>, 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 ancrée sur la fonction d'innovation qu'il assure. Avant lui, des économistes classiques (comme Cantillon, Say, Von Thünen ou Mangoldt, par exemple) reconnaissaient aussi que la dynamisation de l'économie mettait en jeu une telle figure mais, au final, le courant néoclassique qui va s'imposer se montre 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 inscrivant résolument la théorie de l'acteur-réseau dans un positionnement contraire (Latour, 2006). Toutefois, dans le champ de l'entrepreneuriat, la pensée sociologique<sup>3</sup> exerce une influence repérable dans différents travaux qui s'inscrivent dans une perspective comportementale en développant une analyse conjointe des facteurs contextuels et des traits de l'entrepreneur<sup>4</sup>. Mais, là encore, on ne saurait dire que la sociologie dominante accorde beaucoup d'intérêt aux phénomènes entrepreneuriaux en tant que tels.

Nous sommes ici conscients de ce formidable raccourci qui n'a pour but que de planter le décor contrasté de cette contribution sous forme d'essai de clarification d'une posture théorique. Et cette posture va se trouver entre les deux réductionnismes économique et sociologique stigmatisés. Observons immédiatement aussi que le management, à travers les auteurs sensibles à la question entrepreneuriale, fournit nombre de contributions stimulantes<sup>5</sup>, qui ne seront ici que peu mobilisés dans notre souci d'inscrire notre propos dans le cadre d'une théorie de l'entreprise ou de l'action collective. Un auteur majeur comme Gartner a bien compris l'importance d'inscrire l'entrepreneuriat dans une problématique élargie de l'action collective (Gartner, 1993), à l'instar de l'effort de théorisation que nous souhaitons mener ici.

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 conduit à entrer dans la problématique par l'action collective. Ce choix nous rattache à la perspective artificialiste proposée par Simon car l'action collective est un construit, un artefact qui n'a bien sûr rien d'une donnée de nature. L'activité de conception qu'elle suppose (Simon, 1969) guide la réflexion épistémologique fondamentale, notamment en France : l'action collective est conception et se comprend comme construction de savoirs et de relations (Hatchuel et Weil 1992 ; Hatchuel 2000). L'entrée par l'action s'inscrit aussi dans la récusation du dualisme acteur-système car il faut bien reconnaître les phénomènes liés d'auto-organisation et d'éco-organisation (cf. Morin, 1977, 1980, et les auteurs du constructivisme<sup>6</sup>), on pourrait dire encore le façonnement conjoint de l'acteur et du contexte (Thévenot, 2006). La sociologie de l'action l'a bien sûr compris depuis longtemps, et l'on pense en France aux théories de la régulation en sociologie associées aux noms de Crozier et Friedberg (1977) pour l'analyse stratégique des organisations ou à celui de Reynaud (1988, 1989) pour la théorie de la régulation sociale (TRS)<sup>7</sup>.

2/ L'entrée par l'action collective, dit autrement la perspective actionniste, nécessite que soit intégrée pleinement la question de l'émergence de l'action collective (et de sa construction comme nous venons de l'évoquer). Cette question appelle le recours au concept de projet dans le cadre d'une théorie de l'action collective fondée sur le projet ou *Project-Based View* en management stratégique<sup>8</sup>. Le projet se comprend alors comme effort d'intelligibilité et de construction de l'action fondé sur l'anticipation<sup>9</sup>. Le projet participe de la conception et de la régulation du collectif dans le cadre des régulations dans lesquelles ce collectif s'insère.

3/ Le projet d'action collective, qui met en jeu le passage du projet d'entreprendre au 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 dans le cadre d'une compréhension de l'action collective comme apprentissage (cf. bibliographie).

Pour fonder cette position, nous partirons de la mise évidence de la nécessité d'entrer par l'action pour aborder les phénomènes socioéconomiques. Cette perspective nous inscrit de pleinement 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 se nourrit à titre principal du travail fondamental d'élaboration de l'épistémologie de l'action mené autour de Hatchuel (cf. bibliographie), des approches régulationnistes d'inspiration sociologique, principalement de la Théorie de la régulation sociale (TRS) de Reynaud, que nous mobilisons dans le cadre d'un effort de théorisation de l'action collective fondée sur le projet mené depuis quelques années.

## 1. L'action collective comme entrée dans la problématisation

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 le rôle dévolu aux phénomènes de sélection. Cette

posture artificialiste, défendue par Simon dès les années 60, 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 (cf. les travaux de Le Moigne ou de Morin). Elle a nourri certaines réflexions épistémologiques (Martinet, 1984, 1990, 2007) et contribué à des prolongements sur l'importance de la conception (Perrin et al., 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.

### 1.1. Le dépassement du dualisme acteur-système

On peut introduire notre propos en prenant appui, à la suite de 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. Quant au réductionnisme sociologique, il se fonde sur la norme et l'ordre pour penser l'intégration (Bréchet et Desreumaux, 2008 c,d, pour une synthèse).

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 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 peut 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 Crozier et Friedberg (1977)<sup>10</sup>. Il fonde ce que l'on pourrait appeler une posture régulationniste en sociologie, associée en France aux auteurs de l'ASO et à Reynaud, auteur de la Théorie de la régulation sociale (désormais TRS). Nous privilégierons la TRS pour sa posture d'ouverture, de paradigme réceptable, comme le revendique Reynaud qui se donne pour objectif affiché de chercher à fonder une science de l'action sociale<sup>11</sup> (Reynaud, 1988, 1989/1997) (Bréchet, 2008, pour une synthèse).

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 pourtant très peu éloignée de l'ASO. Elle est l'objet même de la théorie de l'acteur-réseau (ou Actor-Network Theory - ANT) de Callon et Latour (Latour, 2006 pour une synthèse), que nous considérons proche à bien des égards de l'ASO (Bréchet et Desreumaux, 2008 b), mais qui se revendique comme une sociologie des moments où l'action collective se fait ou se défait. La question de l'action collective, plus largement sans doute celle de la coordination<sup>12</sup>, se montre aussi au cœur du tournant cognitif et interprétatif qui s'exprime dans le vaste champ de la sociologie économique qui prend une place importante dans le renouvellement actuel des sciences sociales. On parlera volontiers des cadres ou du cadrage de l'action en sociologie (Benford et Snow, 2000 pour une synthèse), des conventions sur un mode plus ou moins normatif (cf. pour une synthèse récente Eymard-Duverney, 2006), des grandeurs (Boltanski et Thévenot, 1991). Tous ces courants, avec leur sensibilité propre, invitent à prendre en compte ce que la coordination nécessite. Mais il reste que la place de ces différentes facettes, ici simplement évoquées, fait débat, dès lors notamment que l'on souhaite prendre en compte les dimensions normatives engagées dans l'action collective (Reynaud et Richebé, 2007).

A bien des égards, on doit aux travaux menés par Hatchuel 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 du dualisme acteur-système, qui porte en son cœur les phénomènes d'émergence organisationnelle, d'auto-éco-organisation dirait Morin, dans un contexte d'incertitude radicale sur le devenir de l'action qui s'engage, que nous proposons la lecture de l'organisation fondée sur le projet. Le futur n'est ni donné, ni simplement à choisir. Le futur est à construire. L'engagement dans l'action collective n'a rien de naturel. Cette dernière apparaît 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, 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 projectif 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 : elle met en jeu une création, une invention. Le corollaire en est qu'elle ne saurait se ramener à l'exercice d'une rationalité instrumentale qui orienterait de façon quasi-déterministe les comportements. On ne saurait la réduire à une forme de calcul de coût comme, par exemple, avec le transactionnalisme. Nous n'excluons pas les arguments de coûts de transaction, l'importance des routines et des apprentissages, pas plus que les 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.

Se pose la question de la rationalité que l'on reconnaît aux acteurs. La rationalité limitée, ou plutôt 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 que l'action collective engage.

Mais ce sur quoi nous voudrions surtout insister, c'est sur la nature projective de la rationalité, comprenant par la qualification de 'projective' qu'elle est créative et qu'elle engage un rapport au temps futur ou anticipé.

Si l'on mobilise Joas (1999) à partir de son livre extrêmement riche sur la créativité de l'agir, c'est d'abord pour situer la rationalité créative (et projective), dans une position englobante par rapport à l'agir instrumental et axiologique (Joas, 1999). La reconnaissance de la créativité s'ancre dans une acceptation de l'acteur dans sa richesse biologique, anthropologique et sociologique, telle que nous le suggérât aussi Morin dans ses divers travaux, de même que Boutinet (1993) dans son anthropologie remarquée du projet. Les projets nourris intègrent les diverses facettes de l'agir humain,

inéluçtablement, ce que suggère aussi directement une posture hétérodoxe en économie (Postel et Sobel, 2006 ; Postel, 2006).

La rationalité projective est donc créative au sens riche que nous venons d'évoquer. Notre préférence va au qualificatif de projectif, en comprenant, à l'instar du concept de créativité, celui de projet dans sa richesse anthropologique. Le projet, au sens fondamental où nous l'entendons, et pas seulement au sens instrumental, met en jeu des dimensions existentielles et opératoires pour l'acteur individuel ou collectif qui le porte (Boutinet, 1993). Il engage évidemment un rapport au temps: le temps passé d'une histoire individuelle, un temps futur à investir à partir d'un présent problématique. C'est ce rapport au temps, constitutif de la compréhension de la rationalité de l'acteur, que nous souhaitons mettre en évidence à travers l'expression de rationalité projective.

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

A ce niveau de nos développements il convient d'être très clair sur le fait que les projets de l'entreprise 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, 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*<sup>13</sup>.

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, 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 (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. Comme nous l'avons indiqué précédemment nous privilégions la TRS de Reynaud en tant qu'elle se présente comme une théorie ouverte 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 régulations<sup>14</sup>.

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 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'inscrit<sup>15</sup>. 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 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. La question de la gouvernance peut d'ailleurs aussi s'inscrire dans un cadre réglementariste (Bréchet et Tougeron, 2008).

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 XIXème siècle, (Marseille, 1986), le cinéma américain au début du XXème 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., 2006). 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 des 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 ; Boltanski et Thévenot, 1991) diffèrent et où les échanges recouvrent des coopérations mais aussi des conflits.

## 2. Le projet et 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 ; Boutillier et Uzinidis, 1999 ; Toucas, 2005 ; Marseille, 2000, 2002). Mais cette place ne doit pas s'interpréter 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 allons nous intéresser.

### 2.1. Du projet d'entreprendre au projet d'entreprise

En 1994, le titre de ce paragraphe avait été proposé 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 (Bréchet, 1994). 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 appellera une mobilisation de ressources et de compétences auprès de diverses parties prenantes. Pour se

saisir des phénomènes d'émergence de l'action collective, il ne faut certes pas oublier le projet-contenu, mais il faut surtout reconnaître le projet-processus : le projet processus permanent de formation-transformation-intermédiation<sup>16</sup>. Dit autrement, dans le cadre de l'épistémologie de l'action dans laquelle nous nous inscrivons, 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. Pas d'émergence organisationnelle sans modification ou transformation des savoirs et des relations pour un ensemble d'acteurs impliqués à divers degrés dans l'action qui prend corps. 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 une double prise en compte : celle du contexte plus ou moins inhibiteur ou facilitateur de la constitution et de l'expression de cette énergie ; celle des capacités cognitives et relationnelles du porteur du projet d'entreprendre<sup>17</sup>.

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 l'expression d'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 (Bréchet et Desreumaux 2008c ; Desreumaux et Bréchet, 2009). Cet ancrage dans l'action collective, longtemps occulté, est aujourd'hui reconnu aussi bien par la communauté de recherche anglo-saxonne que francophone (Van de Ven et Garud, 1989 ; Van de Ven, 1993 ; Boutillier et Uzunidis, 1999 ; Bird-Schoonhoven et Romanelli, 2001 ; Saporta, 2003). Ainsi, et l'on n'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'il engage des dynamismes individuels. La figure du porteur de projet va donc être présentée en ce qu'elle contribue au processus de formation des savoirs et des relations.

## 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, que ceux-ci soient plutôt associés à une capacité visionnaire ou à des expertises plus formelles. Se pose alors la question de la construction des relations par lesquelles ses savoirs privés vont être compris, diffusés et 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 littérature<sup>18</sup> 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 ; Guth et al., 1991 ; Learned, 1992 ; 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 et des connaissances (Filion, 1991 ; Learned, 1992 ; Cooper et al., 1995 ; Verstraete, 1997 ; Cossette, 2003), 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. Mais si l'on admet que cet entrepreneur visionnaire détienne des savoirs d'anticipation singuliers, il doit néanmoins faire en sorte que sa vision soit comprise et 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 acteurs des sphères personnelle et/ou professionnelle, il doit aussi faire en sorte que sa vision soit comprise et acceptée par 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 l'on ne manquerait pas d'exemples de fondateurs d'entreprises portés par une idée ou une vision, qu'elle s'ancre dans un produit, un service ou une compréhension plus complexe des évolutions pressenties du monde. On peut aussi considérer que nombre de porteurs de projet dans l'économie sociale font aussi figure d'entrepreneur visionnaire<sup>19</sup> : que l'on s'intéresse aux innovations apparues au XIXème siècle dans le domaine du financement (avec les banques mutualistes, les coopératives de crédit) ou plus récemment avec le microcrédit, 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 aborder différemment la sphère économique ; guidés par leur projet, ils activent la formation de collectifs particuliers, pour mobiliser des ressources, des compétences et des réseaux de soutien.

Une forme singulière de cet entrepreneur visionnaire pourrait être celle de l'entrepreneur organisationnel, l'innovateur au sens de 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). On peut considérer qu'elle n'est pas forcément très éloignée de la deuxième figure de l'entrepreneur porteur de savoirs que nous allons maintenant aborder.

Une deuxième figure majeure de la littérature en entrepreneuriat est celle de l'entrepreneur expert, qui maîtrise des savoirs spécialisés. A nouveau, on pourrait retenir que l'expertise en jeu n'est pas si loin que cela de la vision auparavant retenue ; mais il s'agit plus ici de savoirs établis, que de vision anticipatrice au caractère plus flou. Dans la lignée de l'interprétation que l'on a pu faire des travaux de Schumpeter<sup>20</sup>, cette figure idéal-typique de l'entrepreneur, porteur de savoirs légitimes et reconnus, assure la fonction d'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 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.

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 ou gestionnaires (sur les marchés potentiels, pour valoriser leurs innovations) et parfois de 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 publics et des technopoles) mais également sur d'autres projets porteurs de dynamique locale (comme les pôles de compétitivité, par exemple). Ces travaux remettent 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 de 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 les ressources d'un environnement propice, pour développer des synergies entre les acteurs, via des missions d'animation et via, également, l'attraction d'acteurs, porteurs de nouvelles connaissances et compétences (notamment des « business developers »). De façon générale, se trouve ici en jeu une capacité d'apprentissage réciproque, dont on peut dire qu'elle trouve son origine dans les savoirs du porteur.

### 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, donc des relations dans lesquelles il s'insère ou qu'il se montre capable de construire. 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, symbolisée par la figure de l'intrapreneur relationnel<sup>21</sup> (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 du manager de projet (Garel, 2003), l'agir relationnel est privilégié, c'est-à-dire la capacité du porteur de projet à fédérer ou à faire travailler ensemble des acteurs, pour construire le projet sur le plan cognitif. L'élaboration et le partage des savoirs requis pour concevoir et piloter l'action ne sauraient être oubliés. La formation du projet autour d'intérêts partagés et mutuellement bien compris ne peut suffire pour comprendre l'émergence organisationnelle, si l'on oublie la démarche de co-construction des savoirs partagés requis pour la conception, la préparation et la conduite du projet.

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 donc considérer ici qu'était en jeu 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 de systèmes productifs locaux<sup>22</sup>) à l'échelle de champs plus larges tels que des réseaux d'entreprises, des filières, des territoires, des univers concurrentiels. La question se pose de savoir comment s'articulent les processus relationnels, initiés et/ou favorisés par cet entrepreneur, et dont l'antériorité est plus ou moins grande, avec la construction des savoirs. Cet 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 engagés dans l'action collective de reconnaître mutuellement leurs compétences afin de mettre en commun leurs savoirs et de s'engager dans un processus de construction de règles partagées, constitutives du projet commun (Bossard et

Bréchet, 2009). Sur le plan de la recherche, cette figure de l'entrepreneur relationnel demeure encore peu étudiée sous ses fonctions entrepreneuriales ; elle l'est plus à travers les recherches sur la figure du manager de projet ; elle semble pourtant devoir dominer le XXI<sup>ème</sup> 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 (Boltanski et Chiapello, 1999 ; 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 ou de la théorie néo-institutionnelle (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'idée que certains acteurs sont en mesure de faire ou de défaire les champs organisationnels, dans un courant sans doute trop enclin à fournir des interprétations excessivement structurelles.

Au-delà de leurs variantes, les définitions disponibles de cet entrepreneur institutionnel s'appuient assez largement sur la proposition initiale de 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 parmi les figures de l'entrepreneuriat repérées. 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. 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 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). Il semblerait ainsi que cet entrepreneur agisse à la fois sur le plan des savoirs et des relations et son originalité résiderait alors dans les compétences composites qu'appelle son activité entrepreneuriale particulièrement exigeante.

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 particulière<sup>23</sup>.

Au terme de cette évocation rapide, c'est la variété des formes concrètes de cet entrepreneuriat que nous retenons plus qu'une figure parmi celles que nous avons repérées. 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 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 au regard de nombre de leurs paramètres personnels et situationnels (énergie de changement, capacités physiques, capital personnel et relationnel, statut dans l'organisation, position sociale...) associés à diverses possibilités ou capacités de porter le projet, et donc de le concevoir et de le mettre en œuvre. 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.

Le propos théorique que nous avons tenu 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 intégrer les phénomènes d'émergence organisationnelle. L'entrepreneuriat doit prendre ses racines dans une théorie de l'action collective ou de l'entreprise qui lui fasse toute sa place. Cela nécessite que l'on comprenne et que l'on retienne 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. L'entrepreneuriat trouve sa place dans une théorie de l'action collective fondée sur le projet, une *Project-Based View* dirait le stratégeste.

## Notes

1. Nous emploierons ici l'expression de « figure de l'entrepreneur » pour retenir qu'il s'agit de caractérisations théoriques, plus archétypes théoriques que catégories empiriques.
2. 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 ou bien encore Casson).
3. Cf. par exemple (Swedberg, 2000).
4. Cf. par exemple les travaux de Gartner (1985, 1988, 1989), de Starr et Fondas (1992).
5. Notamment Bruyat (1993, 1994, 2001) ; Bruyat et Julien, (2001) ; Bull et Willard, (1993) ; Bygrave, (1989 a, b) ; Bygrave et Hofer (1991) ; Fayolle (2004) ; Gartner (1990) ; Verstraete (1999, 2001, 2002). Des 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.).

6. Cf. la présentation de synthèse de Le Moigne (2000, 2001, 2003).

7. Nous aurions pu aussi évoquer Touraine, Giddens ou Joas par exemple.

8. Cf. en bibliographie les travaux associés aux noms de Bréchet et Desreumaux.

9. En référence aux travaux de Hatchuel et Weil (1992), notamment sur les processus de rationalisation de l'action.

10. Qui l'a poussé jusqu'au bout de la posture méthodologique qui le sous-tend (Friedberg, 1993)

11. 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.

12. Sans que soit toujours abordée frontalement la question de la construction des collectifs productifs que sont les entreprises.

13. Cf. Bréchet et Desreumaux (2004, 2005, 2006, 2008a), Desreumaux et Bréchet (1998, 2009).

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

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

16. Comme nous le faisait observer Le Moigne dans un échange récent.

17. Pour tenir compte des 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).

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

19. Comme le souligne Vienney (1994, p.87), la naissance d'organismes de l'économie sociale au XIX<sup>e</sup> 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 d'ailleurs des entrepreneurs institutionnels ?

20. Observons ici que l'on pourrait aussi associer Schumpeter à l'entrepreneur visionnaire pour une part.

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

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

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

## Bibliographie

ALTER N. (1995), « Peut-on programmer l'innovation ? », *Revue Française de Gestion*, mars-avril-mai, p.78-86.

ALTER N. (2001), *L'innovation ordinaire*, Paris, PUF.

ALTER N. (2002), *Les logiques de l'innovation : approche pluridisciplinaire*, Paris, La Découverte.

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*, n°26, p. 611-639.

BIRD-SCHOONHOVEN C. et ROMANELLI E. (2001), (edit), *The Entrepreneurship Dynamic : Origins of Entrepreneurship and the Evolution of Industries*, Standford University Press.

BOLTANSKI L. et CHIAPELLO E. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1991), *De la justification : les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard

BOSSARD V. et BRÉCHET J.-P. (2009), « Projets et régulations dans les pôles de compétitivité », Conférence AIMS, Grenoble, 20 pages.

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, p. 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, p. 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. et DESREUMAUX A. (2008c), « Quelle(s) théorie(s) de l'organisation pour les sciences du management ? », in *Le management, fondements et renouvellements*, Paris, Editions Sciences Humaines, p. 303- 314.

BRÉCHET J.-P. et DESREUMAUX A. (2008d), « L'entreprise comme projet », in MARCHESNAY, M. et PAYAUD M., *Stratégies et pouvoirs*, Paris, Vuibert, p. 267- 277.

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.

BRÉCHET J.-P. et TOUGERON P.-Y. (2008), « Pour une approche régulationniste de la gouvernance », *Economies et Sociétés, Série Economie de l'entreprise, K, numéro spécial sur la gouvernance*, n°19, 10, p. 1931, 1968.

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*, vol.1, n°1, p.25-42.

BRUYAT C. et JULIEN P.-A. (2001), « Defining the Field of Research in Entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol.16, n° 2, p.165-180.

BULL, Y. et WILLARD G.E. (1993), « Towards a Theory of Entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol.8, n°3, p.183-195.

BYGRAVE W. D. (1989a), « The Entrepreneurship Paradigm (I): a Philosophical Look at its Research Methodologies », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 14, n°1, p.7-26.

BYGRAVE W. D. (1989b), « The Entrepreneurship Paradigm (I): Chaos and Catastrophes among Quantum Jumps », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 14, n°2, winter, p.7-30.

BYGRAVE W. D. et HOFER C. W. (1991), « Theorizing about Entrepreneurship », *Entrepreneurship theory and Practice*, vol.16, n°2, p.13-22.

CALLON M., LAREDO P. et MUSTAR P. (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*, vol.12, n°3, April-June, p.54-61.

COOPER A.C., FOLTA D.G. et WOO C. (1995), « Entrepreneurial Information Search », *Journal of Business Venturing*, vol.10, n°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, p.1-17

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, p. 539-566.

DESREUMAUX A. et BRÉCHET J.-P. (2009), « Quels fondements pour les théories de la firme ? Plaidoyer pour une théorie artificialiste de l'action collective fondée sur le projet », in BAUDRY, B. & DUBRION, B., *Analyses et transformations de la firme. Une approche pluridisciplinaire*, Paris, La Découverte, p. 61, 89.

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, p. 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*, n°85, p. 840-869.

EYMARD-DUVERNAY F. (dir.) (2006), *L'économie des conventions*, t1 et t.2, Paris, La Découverte.

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, 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.

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*, vol.10, n°4, p. 696-706.

GARTNER W. B. (1988), « Who Is an Entrepreneur ? Is the Wrong Question ? », *American Journal of Small Business*, vol.12, n°4, spring, p. 11-31.

GARTNER W. B. (1989), « Some Suggestions for Research on Entrepreneurial Traits and Entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol.14, n°1, p. 27-38.

GARTNER W. B. (1990), « What Are We Talking When We talk About Entrepreneurship ? », *Journal of Business Venturing*, vol.5, n°1, p.15-28.

GARTNER W.B. (1993), « Organizing the Voluntary Association », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, p.103-106.

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. et SEXTON D. L. (1988), « An Interactive Model of New Venture Initiation », *Journal of Small Business Management*, July, vol. 26, n°3, p. 1-7.

GIORDANO Y. (1991), « Décision et organisations : quelles rationalités? », *Economies et Sociétés, série Sciences de Gestion*, SG n° 17, p. 161-194.

GUTH, W., KUMARASWAMY A. et 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 », *Problèmes économiques* (paru dans *La lettre de la régulation*, n°47, janvier, 26 mai, p. 43-48

HATCHUEL A. (2000), « Quel horizon pour les sciences de gestion ? Vers une théorie de l'action collective », in DAVID et al. (2000), p. 7-44.

HATCHUEL A. (2005), « Towards an Epistemology of Collective Action: Management Research as a Responsive and Actionnable Discipline », *European Management Review*, vol.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 B. (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, vol.17, n°1, p. 39-48.

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.

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.
- MARTINET A.-C. (1984), *Management Stratégique : Organisation et Politique*, Paris, McGraw-Hill.
- MARTINET A.-C., (coord.) (1990), *Epistémologies et sciences de gestion*, Paris, Economica.
- MARTINET A.-C. (coord.), (2007), *Sciences du Management, épistémique, pragmatique et éthique*. Paris, Vuibert.
- MEZIAS S. J. et KUPERMAN J. C. (2001), « The Community Dynamics of Entrepreneurship : the Birth of American Film Industry 1895-1929 », *Journal of Business Venturing*, p. 209-233.
- 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. (1990), *Introduction à la pensée complexe*, Paris : ESF éditeur.
- MUSTAR P. (1994a), « Organisations, technologies et marchés en création : la genèse des PME high tech », *Revue d'Economie industrielle*, vol.67, n°1, p.156-174.
- MUSTAR P. (1994b), « L'entrepreneur schumpétérien a-t-il jamais existé ? », *Gérer et Comprendre, Annales des Mines*, mars, p.30-37.
- MUSTAR P. (1997), « Recherche, innovation et création d'entreprise », *Encyclopédie de Gestion, Economica*, p. 2817-2829.
- PAILOT P. (2003), « Méthode biographique et entrepreneuriat : application à l'étude de la socialisation entrepreneuriale anticipée », *Revue de l'entrepreneuriat*, vol.1, n°2, p. 19-41.
- 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, p. 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, p. 131-150.
- REYNAUD J.-D. (1988), « La régulation dans les organisations : régulation de contrôle et régulation autonome », *Revue Française de Sociologie*, vol. 29, n°1, p. 5-18.
- REYNAUD J.-D. (1989/1997), *Les règles du jeu ; l'action collective et la régulation sociale*, 3<sup>ème</sup> 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, p. 3-36.



RICHARD C. (2002), « L'acteur public dans l'émergence de la bio-industrielle », *Problèmes économiques* (paru dans *Revue de l'Economie Méridionale*, n°197-8, vol.50, n°1-2) n° 2784, p.21-27.

SALAI S. et STORPER M. (1993), *Les mondes de production*, Paris, Editions EHESS.

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*, vol.25, n°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, p. 67-76.

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 L. (2006), *L'action au pluriel, Sociologie des régimes d'engagement*, Paris, La Découverte.

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*, vol.4, p. 295-225.

VAN DE VEN A. H. (1993), « The Development of an Infrastructure for Entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol.8, n°1, p. 211-230.

VÉRIN H. (2003), « Les figures de l'entrepreneur : histoire et typologie », dans LAUFER et HATCHUEL (2003), p. 17-48.

VÉRIN, H. (1982), *Entrepreneurs et entreprises, histoire d'une idée*, Paris, PUF.

VERSTRAETE T. (1997), « Cartographie cognitive et accompagnement du créateur d'entreprise », *Revue Internationale PME*, vol.10, n°1, p.43-72.

VERSTRAETE T. (1999), *Entrepreneuriat, Connaître l'entrepreneuriat, Comprendre ses actes*, Paris, L'Harmattan.

VERSTRAETE T. (2001), « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène », *Revue de l'entrepreneuriat*, vol.1, n° 1, p.5-23.

VERSTRAETE T. (2002), *Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche*, Editions de l'ADREG (ouvrage en ligne sur adreg.net).

VERSTRAETE T. et SAPORTA B. (2006), *Création d'entreprise et Entrepreneuriat*, Editions de l'ADREG (ouvrage en ligne sur adreg.net).

VIENNEY C. (1994), *L'économie sociale*, Paris, La découverte.

