

Christel VIVEL,

UCLy (Lyon Catholic University), ESDES, Lyon, France. - UCLy (Lyon Catholic University), UR CONFLUENCE : Sciences et Humanités (EA 1598), Lyon, France.

L'entrepreneur capitaliste et le processus entrepreneurial

Résumé : la figure de l'entrepreneur capitaliste telle qu'elle apparaît dans la littérature économique et managériale aujourd'hui, lie la possession du capital et la réalisation de profit, mettant l'accent sur l'investissement comme moteur de l'action entrepreneuriale. L'entrepreneur est ainsi vu comme le décideur en dernier ressort des ressources, actifs et compétences qui lui appartiennent. Toutefois cette vision ne permet pas de comprendre l'essence de l'action entrepreneuriale. En réduisant l'entrepreneur maximisateur sous contraintes d'actifs, elle occulte la spécificité de l'entrepreneuriat. La possession d'un actif spécifique ne suffit pas pour expliquer l'enclenchement du processus entrepreneurial. Pour comprendre ce processus, il faut adopter une analyse contextuelle et prendre en compte l'environnement institutionnel.

Mots clés : Entrepreneuriat ; Histoire de la pensée économique ; Méthodologie économique ; Tradition économique autrichienne.

The capitalist entrepreneur and the entrepreneurial process

Abstract: The figure of the capitalist entrepreneur, as depicted in today's economic and managerial literature, links the possession of capital with profit realization, emphasizing investment as the driving force behind entrepreneurial action. The entrepreneur is thus seen as the ultimate decision-maker regarding the resources, assets, and skills they possess. However, this perspective fails to capture the essence of entrepreneurial action. By reducing the entrepreneur to a maximizer of assets under constraints, it overlooks the specificity of entrepreneurship. The possession of a specific asset is not sufficient to explain the initiation of the entrepreneurial process. To understand this process, one must adopt a contextual analysis and consider the institutional environment.

Keywords: Entrepreneurship; History of Economic Thought; Economic Methodology; Austrian school of Economics.

Introduction

Le thème de l'entrepreneuriat est en vogue depuis quelques années et s'est constitué en champ de recherche incontournable des sciences de gestion. Dans la littérature économique contemporaine, l'entrepreneur apparaît comme un possesseur d'actif spécifique, un simple maximisateur sous contrainte. L'entrepreneur capitaliste exerce une fonction : preneur de décision, preneur de risques, coordinateur des ressources. Si les références à la littérature économiques restent nombreuses, le champ de l'entrepreneuriat a bénéficié des approches développées depuis par les gestionnaires, psychologues, historiens, politologues ou sociologues comme en témoigne la recherche sur les écosystèmes entrepreneuriaux par exemple (Messeghem, 2024). La recherche actuelle appelle à développer des approches multidisciplinaires afin d'obtenir une meilleure compréhension de la réalité entrepreneuriale. En ce sens, l'approche individualiste et fonctionnaliste de l'entrepreneur doit être complétée, (Zachary & Mishra, 2011). En effet, l'analyse fournie par la littérature en entrepreneuriat est essentiellement objective en ce qu'elle s'attache aux résultats et aux effets produits par l'action entrepreneuriale (Alvarez et al., 2013). Ainsi par exemple, les intentions entrepreneuriales sont le fruit des attitudes, normes et facteurs psychologiques individuels. Cette approche s'avère insatisfaisante dans la mesure où elle conduit à faire de l'entrepreneur un simple robot qui réagit aux circonstances qui l'entourent et à réduire les actions entrepreneuriales à des causes observables.

Au contraire, l'action entrepreneuriale est construite. S'intéresser à l'entrepreneuriat consiste dès lors à révéler le processus de construction de ces actions entrepreneuriales et expliquer pourquoi celles-ci ont été choisies. Pour cela, il apparaît nécessaire de sortir de l'idée que l'entrepreneur est simple calculateur, maximisateur de profit et d'actif. Les travaux sur l'entrepreneur social ou à but non lucratif permettent d'inclure des finalités non spécifiquement économiques et de se détacher du seul profit matériel. Toutefois ces approches ne vont pas assez loin en ce qu'elles restent fondées sur l'idée que les valeurs et les plans d'action mis en place par ces entrepreneurs sont le fruit de facteurs objectifs.

Dans cet article nous soulignons l'apport de l'approche subjectiviste de la tradition autrichienne. Elle constitue une voie à suivre dans la mesure où elle remet l'accent sur la spécificité de l'entrepreneur grâce à son approche subjective et dynamique de l'entrepreneuriat (Chiles et al., 2007 et 2010). L'incertitude radicale, qui touche les préférences, les anticipations et résultat des actions, conduit l'entrepreneur à construire sa représentation de son environnement, sa « vision ». Aussi, l'action entrepreneuriale ne peut être comprise indépendamment du processus qui l'a vu naître. Une fois sa vision en place, l'entrepreneur élabore un plan d'action fondé sur ses anticipations, son interprétation subjective de l'environnement. La réussite des anticipations des entrepreneurs dépend de nombreux facteurs et ne peut être prédit avec certitude. De fait, la réussite ou l'échec entrepreneurial sont

indissociables des actions qui y ont conduit. L'analyse du contexte institutionnel et des circonstances à l'origine de l'action sont aussi essentielles que l'action elle-même. En ce sens, nous montrerons que l'analyse en termes de processus est une condition à la compréhension de la spécificité de l'entrepreneur. De plus, nous soulignerons le rôle essentiel d'une analyse interprétative tenant compte du contexte de l'action et du processus entrepreneurial.

Dans cet article nous nous demandons pour quelles raisons la figure de l'entrepreneur a disparu de l'analyse économique et pourquoi seule la tradition autrichienne a réussi à maintenir cette référence alors que d'autres l'ont abandonnée. Afin de répondre à cette question nous réaliserons une brève synthèse (non exhaustive) des travaux sur la figure de l'entrepreneur (1). Puis dans un second temps, nous évoquerons la spécificité de l'approche de Schumpeter et de la tradition autrichienne (2). Nous montrerons que c'est un parti pris méthodologique qui est à l'origine de la spécificité de la tradition autrichienne en matière d'entrepreneuriat. Plus, cette approche méthodologique ouvre non seulement la porte à un rapprochement entre la tradition autrichienne et d'autres approches processuelles mais permet d'ouvrir de nouvelles perspectives notamment en matière de d'accompagnement à la création et à la reprise d'entreprise (3).

1. Synthèse sur la figure de l'entrepreneur dans l'analyse économique

La figure de l'entrepreneur est une figure emblématique, voire essentielle du capitalisme. Son absence est généralement assimilée à une activité en perte de vitesse, un déclin. Avec l'effondrement des économies soviétiques, le rôle de l'entrepreneur est devenu évident. Quand il s'agit de le définir, la littérature contemporaine retient la conception schumpetérienne (Bygrave & Hofer, 1991 ; Gartner, 1988). Toutefois, le concept d'entrepreneur a été largement étudié avant Schumpeter, (Hébert & Link, 2006 ; Murphy et al., 2006). Un détour par l'histoire de la pensée économique apparaît nécessaire pour souligner comment a été traité l'entrepreneur au sein de l'analyse économique. Si la littérature économique s'est intéressée à cette figure, son analyse est marquée par deux caractéristiques. La fonction entrepreneuriale est tout d'abord rarement distinguée des autres fonctions économiques, niant ainsi sa spécificité (Hebert & Link, 1989). Ensuite, la fonction entrepreneuriale a eu tendance à disparaître avec la mathématisation de l'économie et l'essor de l'analyse microéconomique néoclassique. Loin d'être exhaustive, la présentation qui est faite ici tente de retracer les deux caractéristiques principales du traitement de l'entrepreneur dans l'analyse économique.

1.1. Entrepreneur et risque

Le concept d'entrepreneur prend du sens au sein de l'analyse économique pour la première fois avec les travaux de Richard Cantillon (1697-1735) qui initie une tradition dans laquelle l'entrepreneur est défini par son rapport à l'incertitude et au risque. L'entrepreneur se distingue du capitaliste en ce qu'il n'a pas besoin de posséder les capitaux nécessaires à son entreprise dès lors qu'il peut les emprunter. La classe des entrepreneurs renvoie à l'ensemble des individus « vivant à l'incertain », Cantillon (1952, p. 32). Les voleurs, les gueux comme les marchands

qui achètent à prix certains pour revendre à prix incertains font partie de cette classe. L'entrepreneur est le seul qui supporte l'incertitude caractéristique de la production. Il tire son profit de l'excédent qui lui reste lorsque tous les frais inhérents à la production ont été réglés (salaire de l'entrepreneur, rente du propriétaire, intérêt du capitaliste, frais de production). Cette tradition sera poursuivie notamment par Knight. Ce dernier va plus loin en distinguant le « *risque* » lequel renvoie à « *une incertitude mesurable* » de l'incertitude en tant que telle qui correspond à des « *situations où l'incertitude ne peut pas être mesurée* », Knight (1921, p. 20). L'entrepreneur est alors celui qui assume la partie non mesurable de l'incertitude. L'entrepreneur a pour fonction la prise de risques. La position de Cantillon et de Knight prête toutefois à confusion dans la mesure où elle ne fait pas la différence entre le manager ou directeur, salarié de l'entreprise, en charge de la direction et de la gestion courante des affaires et l'entrepreneur. L'entrepreneur-employeur knigthien assume la responsabilité inhérente à l'incertitude et se montre créatif. Il anticipe les besoins et les choix des consommateurs, choisit les moyens de production et contrôle le processus de production. Son succès dépend de sa capacité à choisir correctement ses employés et à prévoir l'issue du processus de production, Knight (1921, p. 148). En considérant l'entrepreneur uniquement du point de vue de la prise de risque, le comportement de l'entrepreneur est réduit à la minimisation du risque. L'analyse ne permet pas de saisir la complexité du comportement entrepreneurial, l'origine des motivations et des intentions de son action. Ainsi, par exemple la phase d'idéation et de construction des intentions entrepreneuriales n'est pas étudiée.

Une seconde représentation de l'entrepreneur renvoie à la « *combinaison des moyens de production* » autrement dit à l'activité productive ou industrielle de l'entrepreneur. John Stuart Mill (1894) utilise le terme d'entrepreneur pour renvoyer au directeur de l'entreprise et l'opposer au propriétaire du capital, soulignant l'indépendance du manager par rapport au capital mais niant la spécificité de l'activité entrepreneuriale. Le capitaine d'industrie définit par Marshall (1906) comme un « *super-intendant* » à la fois un marchand et organisateur de la production pour remplir ses fonctions doit être capable de prudence mais aussi de prendre des risques¹. L'ère de l'ingénieur-industriel voit ainsi se confondre les figures de l'entrepreneur et du manager. Si l'entrepreneur est celui qui combine les facteurs de production, le choix de la meilleure combinaison possible repose sur un calcul objectif des coûts et des bénéfices attendus de l'action. La réussite de l'entreprise fait de la combinaison productive choisie la « *meilleure* » *a posteriori*. Toutefois, rien ne permet d'expliquer quels sont les anticipations réalisées par le capitaine d'industrie qui ont conduit à ce choix.

Une troisième représentation de l'entrepreneur tend à confondre entrepreneur et capitaliste ou actionnaire. Cette confusion est liée à l'histoire économique et au développement de l'actionnariat capitaliste. Toutefois, elle existait bien avant son essor. L'entrepreneur risque son capital, un actif. Chez les classiques anglais comme Smith, Ricardo ou Malthus l'entrepreneur n'est pas au cœur de l'analyse. Il est confondu avec le capitaliste qui avance les fonds et touche l'intérêt. L'activité spéculative est elle aussi assimilée à l'entrepreneur capitaliste à travers de la notion d'arbitrage. Ainsi, le « *projecteur* » auquel fait référence Smith est un pur spéculateur,

¹ L'analyse de Marshall s'intéresse à la figure du marchand telle que l'histoire économique la décrit. Nous sommes donc loin de la description d'un quelconque individu exerçant une activité équilibrante sur le marché.

tel qu'il était représenté traditionnellement au XVIIIème siècle. Mangoldt (1907) souligne l'aspect spéculatif de l'activité entrepreneuriale liée au fait que le produit est destiné à l'échange sur un marché où la demande et les prix sont incertains. Ici, encore l'action de l'entrepreneur est ramenée à un calcul objectif fondé sur des données a priori connues. Toutefois, rien n'est dit sur l'origine de l'action.

L'ensemble de ces approches cherche à répondre à la question de savoir qui est l'entrepreneur. Elles tendent ainsi à trouver quel actif spécifique l'entrepreneur possède qui l'amène à lancer son entreprise et plus encore explique sa réussite. Que l'on considère la fonction de preneur de risques, de combinaison des moyens de production ou d'investisseur, la réponse à la spécificité de l'entrepreneur se trouve dans une vision fonctionnaliste de l'action entrepreneuriale. L'entrepreneur est une fonction (comme les autres) que peut exercer un individu. L'accent est mis sur le résultat de l'action, la réussite et la captation du profit et non sur le comportement de l'entrepreneur. L'absence d'intérêt pour le comportement de l'entrepreneur va se renforcer avec la révolution marginaliste.

1.2. Une vision fonctionnaliste de l'entrepreneur

En dehors de quelques rares évocations, l'entrepreneur va petit-à-petit disparaître avec le développement de la théorie néoclassique, l'adoption des mathématiques, l'adoption des méthodes des sciences dites « dures » et la professionnalisation de l'économie, (Hébert & Link, 1982 ; Baumol, 1968). L'adoption d'une perspective microéconomique et l'incorporation des outils mathématiques à l'analyse, de même que la réduction de l'économie politique à l'économie ont contribué à la désaffection progressive de l'entrepreneur de l'analyse économique. Bien que toujours présent, il est passé de tête d'affiche à figurant. Casson (1982) propose une représentation formalisée de l'activité entrepreneuriale. L'entrepreneur y apparaît comme un simple preneur de décision en univers incertain en charge de l'allocation de ressources rares.

Ainsi, dans l'analyse néoclassique l'entreprise est orpheline de tout entrepreneur. Véritable boîte noire, l'entreprise est réduite à une fonction de maximisation sous contraintes. L'intérêt croissant pour l'équilibre et non (plus) l'ajustement économique a contribué à faire de l'entrepreneur un simple automate, passif. Baumol (1968, p. 64) fut l'un des premiers auteurs à regretter cette carence de la théorie et chercher à l'expliquer. Toutefois, pour ce dernier si la théorie a beaucoup à dire au sujet de l'entrepreneuriat, elle « *échoue à fournir une analyse rigoureuse du comportement de l'entrepreneur ou de l'offre entrepreneuriale* »¹. Plus loin encore, il note ainsi « *parce que la maximisation et la minimisation constituent le fondement de notre théorie, de ce fait même la théorie est privée de la capacité de fournir une analyse de l'entrepreneuriat* »², Baumol (1968, p. 68). L'analyse de l'origine de l'action entrepreneuriale a ainsi été laissée d'abord aux sociologues, psychologues puis aux gestionnaires qui se sont emparés du sujet. Pourtant, la question de l'entrepreneuriat doit être examinée par la théorie économique. Mais plutôt que d'analyser l'offre entrepreneuriale, la stratégie, l'attitude vis-à-

¹ Notre traduction.

² Notre traduction.

vis du risque ou la source des idées entrepreneuriales, la théorie économique doit s'intéresser à la manière dont peut être encouragé l'entrepreneuriat. La théorie économique n'a pour seule fonction que de traiter des circonstances permettant de stimuler l'activité entrepreneuriale. Dans cette perspective, c'est donc davantage du point de vue de la politique économique que la question doit être examinée. De nombreux travaux (Baumol, 1990; North, 1990) seront ainsi menés liant croissance, développement et entrepreneuriat. Aghion & Howitt (1992) développent un modèle de croissance schumpetérien dans lequel l'innovation engendre un processus de croissance de long-terme. L'analyse économique cherche alors à déterminer l'environnement le plus propice à l'entrepreneuriat dans la mesure où ce dernier est facteur de croissance économique. Les modèles ont ainsi étudié le rôle de la fiscalité, de la réglementation ou de la politique éducative sur l'entrepreneuriat (en tant que variable médiatrice) facteur de croissance économique et d'emplois. Ces auteurs ont ainsi souligné la complémentarité entre les politiques macroéconomiques et les réformes structurelles.

Toutefois, là encore, il nous semble que la compréhension de l'action entrepreneuriale disparaît au profit de ses effets. L'entrepreneur est certes évoqué mais comme l'entreprise, il devient une simple coquille vide, un fantôme sans âme et sans intérêt. Seule les institutions et le contexte qui l'entourent, comptent. L'accent est alors mis sur les institutions porteuses de conditions propices à la création d'entreprise et à l'innovation. Dans les années 70 les modèles de croissance étudient le lien entre investissement et croissance puis mettent l'accent sur l'investissement dans le capital humain ou immatériel. L'acteur clef dans ce schéma est le possesseur d'actif, le capitaliste. Lorsque la théorie économique concerne à nouveau l'entreprise et cherche à en comprendre le fonctionnement, l'accent est mis sur la forme et les frontières de la firme plus que sur l'entrepreneur. L'entrepreneur est alors tantôt confondu avec le manager-directeur ou l'actionnaire-capitaliste.

Plus récemment les théories contractualistes ou transactionnalistes s'inspirant des travaux de Coase et Knight, utilisent la référence à l'entrepreneur pour en faire un simple coordinateur de facteurs de production, qui assume l'incertitude et garanti aux travailleurs un revenu fixe. L'entrepreneur personnifie la relation d'autorité en jeu au sein de l'entreprise (Baudry & Chassagnon, 2014). L'entrepreneur ne fait que réagir à un environnement mouvant, à des règles même lorsqu'il innove pour limiter ses coûts de transaction. Dans ce cadre, Baumol (1990) souligne que l'activité entrepreneuriale peut se révéler improductive dès lors que les conditions institutionnelles ne sont pas favorables (réglementation des activités, réglementation de la concurrence, procédures administratives). A l'inverse de la conception individualiste développée par les approches de Cantillon, Knight, Marshall ou Mangoldt, l'entrepreneur est ici analysé d'un point de vue collectif, de l'entreprise.

S'inspirant de la représentation de la tradition autrichienne, à la fin des années 90 des économistes ont tenté de construire une théorie de la firme d'inspiration autrichienne et de réconcilier la théorie de l'ordre spontané avec la théorie de la firme (Dulbecco & Garrouste, 2000 ; Ioannides, 1999 ; Foss & Klein, 2010 ; Lewin & Phelon, 2000). Cette réconciliation repose sur deux points essentiels. D'abord, par définition, l'organisation est toujours encadrée dans un ordre spontané plus grand. Elle n'est donc jamais qu'un élément constitutif d'un ordre spontané supérieur. Ensuite, l'organisation est toujours centrée sur un objectif particulier qui la

définit. Mais l'entrepreneur bien qu'au cœur de la dynamique n'est pas vraiment analysé. En définitive, l'analyse économique n'a pas abouti à une représentation commune de la figure de l'entrepreneur. L'entrepreneur qui est présenté dans chacune de ces approches est essentiellement descriptif. L'analyse s'intéresse à ses spécificités individuelles, faisant de l'entrepreneuriat un actif spécifique.

2. La tradition autrichienne et l'analyse en termes de processus de marché

Alors que l'entrepreneur était plus ou moins absent de la plupart des développements théoriques, la tradition autrichienne héritière de Menger a toujours mis l'accent sur le rôle de l'entrepreneur. Chez Menger (1976, p. 160) déjà l'entrepreneur était défini comme exerçant quatre types d'activité : il collecte de l'information, réalise les calculs économiques, imagine un plan de production dont il supervise l'exécution, (Campagnolo & Vivel, 2012). Le cadre théorique de la tradition autrichienne comprend non seulement l'analyse schumpetérienne de l'entrepreneur-innovateur (2.1) mais aussi une conception plus large de l'action humaine initiée par Mises et Hayek sur laquelle s'appuie la conception de l'entrepreneur alerte aux opportunités de Kirzner (2.2).

2.1. L'entrepreneur innovateur à l'origine du changement

Bien qu'occupant une place à part au sein de la tradition autrichienne, l'analyse de Schumpeter liant innovation, entrepreneuriat et croissance économique, se doit d'être évoquée ici. Schumpeter distingue l'entrepreneur innovateur, à l'origine du changement de l'entrepreneur suiveur qui ne fait que répondre au changement en imitant la réussite du premier. L'action entrepreneuriale, créative et destructrice d'équilibre a fait de Schumpeter le chantre de l'analyse dynamique et du changement. La spécificité de l'analyse Schumpeterienne réside dans la prise en compte du déséquilibre mais surtout dans l'accent mis sur le processus « disruptif » engendré par l'introduction de l'innovation. Schumpeter (1911) introduit une explication du changement endogène au fonctionnement de l'économie capitaliste. C'est en rompant avec l'analyse statique et en permettant la prise en compte du changement qu'il ouvre la voie à la recherche en entrepreneuriat. Par ailleurs, dans l'article « Unternehmer » publié en 1928, Schumpeter souligne l'aspect collectif et organisationnel de la fonction entrepreneuriale. L'entrepreneur n'est plus un simple individu, mais une fonction qui peut être exercée par une équipe ou un ensemble d'individus. C'est cette idée qui a largement inspiré les travaux sur l'innovation sociale et l'entrepreneuriat social. Enfin, Schumpeter a multiplié les exemples empiriques dans ses derniers travaux. Cette « méthode », développée dans le cadre du Centre de Recherches pour les Etudes Entrepreneuriales d'Harvard, l'a conduit à favoriser une approche interdisciplinaire du phénomène entrepreneurial, Schumpeter (1947, p. 221).

L'analyse de Schumpeter se rapproche de l'analyse autrichienne en premier lieu parce qu'elle s'intéresse à l'analyse du changement, et plus particulièrement à la manière dont le changement peut être produit dans le fonctionnement normal de l'économie de marché. Gloria-Palermo (2013, pp. 32-33) note ainsi qu'un des aspects principaux de l'originalité autrichienne dont a

hérité Schumpeter est une vision dynamique des phénomènes économiques. Il est en effet plus intéressé par la manière dont, à partir d'une situation de déséquilibre, l'économie converge vers un point d'équilibre que par la description de cet équilibre. Schumpeter se rapproche en outre de la tradition autrichienne dans la mesure où il rejette le modèle encore dominant de la concurrence parfaite pour mettre l'accent sur la nature entrepreneuriale de l'économie de marché et l'existence de monopoles temporaires. L'entrepreneur est à l'origine du changement ; il doit faire face à la résistance des habitudes de pensées, à « *la réaction que le milieu social oppose à toute personne qui veut faire du nouveau en général ou spécialement en matière économique* », Schumpeter (1911, p. 123). L'introduction de la nouveauté et plus généralement de tout changement, nourrit les peurs et la désapprobation des agents mus par les anciennes habitudes. Cette réprobation prend naissance en premier lieu dans les groupes directement menacés par l'introduction de la nouveauté, mais aussi dans la difficulté de trouver des collaborateurs pour mettre en place une nouvelle combinaison productive et, enfin, dans la résistance des consommateurs eux-mêmes, (Campagnolo & Vivel, 2012).

A côté de cette analyse, Mises et Hayek prennent position contre la conception de la rationalité parfaite sous-jacente à l'économie néoclassique. Leur analyse de l'entrepreneuriat transparaît notamment lors du débat sur le calcul économique en économie socialiste. Les entrepreneurs « *achètent aux endroits et aux moments où ils estiment que les prix sont trop bas, et ils vendent aux endroits et aux moments où ils estiment que les prix sont trop hauts (...)* » (Mises, 1949, p. 347). L'entrepreneur arbitre non seulement entre différents endroits du marché, mais à différentes périodes dans le temps :

« *... la comptabilisation des coûts et le calcul de la signification économique de projets industriels ou commerciaux à l'étude ne sont pas simplement un problème mathématique que puissent résoudre tous ceux qui sont familiers avec les règles élémentaires de l'arithmétique* », Mises (1949, p. 364).

2.2. Au-delà de la nature équilibrante de l'entrepreneur

L'entrepreneur n'est pas un simple calculateur mais un spéculateur. L'action de l'entrepreneur se fonde sur un calcul, mais aussi sur une évaluation : « *les éléments essentiels du calcul économique sont des pronostics spéculatifs sur des configurations futures* » (1949, pp. 367-368). Mises introduit le concept d'« *entrepreneur-promoteur* » qui a pour origine le fait que tous les individus ne réagissent pas de la même façon face au changement. Mises (1949, p. 269) distingue les « *chefs de file* » qui se démarquent par leur « *promptitude* » à réagir au changement et « *ceux qui imitent seulement la procédure de leurs concitoyens les plus agiles* ». L'entrepreneur-promoteur correspond à l'entrepreneur qui réussit. Cette catégorie d'entrepreneur particulier renvoie à « *ceux [des entrepreneurs] qui ont plus d'initiative, d'esprit aventureux, un coup d'œil plus prompt que la foule, les pionniers qui poussent et font avancer le progrès économique* » (1949, p. 269). Le concept d'entrepreneur-promoteur permet de mettre en avant les caractéristiques de l'entrepreneur, puisque les qualités nécessaires à l'exercice de la fonction entrepreneuriale sont plus importantes et donc davantage mises en valeur. L'activité entrepreneuriale n'est pas synonyme d'améliorations technologiques pas plus que d'innovation. La fonction entrepreneuriale est de tirer parti du « *changement dans les données, en particulier*

concernant la demande des consommateurs » qui « peuvent nécessiter des ajustements qui n'ont aucun rapport avec des innovations et des améliorations technologiques », Mises (1951, p. 2).

Mises (1949) énonce ainsi trois tâches appartenant aux fonctions de l'entrepreneur-directeur. D'abord, l'entrepreneur doit déterminer dans quelles branches d'activité et dans quelle mesure doit être employé le capital. Il a ensuite pour fonction de décider « *de l'extension ou de la réduction de l'ensemble de l'affaire et de ses principales divisions* ». Enfin, il « *fixe la structure financière de l'entreprise* », (1949, pp. 324-325). Pour ce faire, l'entrepreneur peut se reposer sur l'expérience passée pour fonder son calcul et son évaluation. Mais, il fait aussi appel à sa « faculté d'interprétation » (1949, p. 355), son « intuition » (1949, p. 364), concept qui donnera naissance à celui de « vigilance entrepreneuriale » chez Kirzner et spécifique à l'analyse autrichienne (cf. plus loin).

Ainsi pour Mises l'entrepreneur spéculer sur l'avenir et accepte d'agir malgré l'incertitude qui l'entoure. Sa fonction et l'origine de son profit réside dans l'« *arbitrage* » qu'il réalise entre les prix sur le marché. Parallèlement, Hayek met en évidence le caractère subjectif et dispersé de la connaissance et insiste sur le rôle de transmetteur/diffuseur d'information que joue l'entrepreneur. Ces deux idées seront reprises et développées par Kirzner au travers les concepts de vigilance entrepreneuriale et de processus de marché. Kirzner (1973) met en évidence le rôle de l'entrepreneur au sein du processus de marché. L'entrepreneur est un agent économique « *comme un autre* » qui ne possède pas de compétence unique. Il se caractérise par sa vigilance à noter dans le temps les changements dans les circonstances et les prix permettant de réaliser un profit. Parce que les individus sont différents, deux individus n'auront pas la même perception des opportunités. L'entrepreneur fructueux est celui qui parvient le mieux à identifier les opportunités de profit. L'entrepreneur malchanceux l'est soit parce qu'il n'a pas identifié correctement la situation, soit parce que des changements sur lesquels il n'avait pas de prise sont intervenus et ont fait échouer ses plans. L'entrepreneur victorieux ne peut donc être identifié qu'*a posteriori*. Son succès ou son échec dépend du processus qui lui a donné naissance. La séquence des activités et événements qui permettent d'émerger la découverte de l'opportunité est au cœur de l'analyse de Kirzner. Dans la perspective kirznerienne ce processus de marché est décrit comme équilibrant. L'action entrepreneuriale existe parce que la connaissance est subjective, dispersée et en partie non formalisée (Hayek 1945 ; Kirzner 1979).

Selon Kirzner (1973, p. 142), « *parmi la masse des connaissances, croyances, opinions, anticipations et désirs que l'on possède à un moment donné et qui initie et détermine l'action seule une fraction peut être décrite comme étant le résultat d'une recherche délibérée ou d'une activité d'apprentissage* ». Or, l'une des caractéristiques essentielles de la connaissance qui peut être spontanément découverte est la suivante : lorsqu'elle est absente, l'individu n'a pas conscience qu'elle lui fait défaut pour son action. Aussi Kirzner (1979, p. 175) affirme-t-il que l'ignorance de la connaissance qui pourrait être spontanément obtenue est « *l'expression et l'évidence d'une véritable impuissance à noter ce qu'il y a à percevoir* ». Cette ignorance constitue un manque de vigilance entrepreneuriale qui peut donc être réduit grâce à l'exercice de l'activité entrepreneuriale. Le processus par lequel la connaissance est spontanément découverte n'est autre que le marché concurrentiel. C'est en effet au cours du processus de

marché que les participants découvrent les plans des autres participants. Cette connaissance produite spontanément par le marché permet de réduire l'ignorance dans laquelle étaient placés les individus avant d'y entrer. L'activité de l'entrepreneur engendre un processus d'ajustement qui permet de réduire l'ignorance de l'ensemble des participants au marché. Ce processus d'ajustement, que Kirzner avoue emprunter à Hayek, est aussi identifié comme une tendance à l'équilibre.

2.3. La nature subjective de l'action entrepreneuriale

Le cadre conceptuel de la tradition autrichienne tel que présenté par Kirzner a été utilisé en sciences de gestion pour constituer le paradigme de l'opportunité selon la terminologie de Fayolle et Verstraete (2005). Au sein de ce paradigme, Alvarez et Barney (2007) repris et étendu dans Alvarez, Barney et Anderson (2013) distinguent deux approches de la nature des opportunités :

- La théorie de la découverte des opportunités : les opportunités sont objectives, indépendantes des entrepreneurs et pré-existent à leur identification. Elles sont découvertes par des entrepreneurs ;
- La théorie de la création où les opportunités sont le résultat d'une construction sociale.

Dans cette perspective, nous nous accordons avec Ngijol (2015) pour dire que Kirzner adopte une position médiane entre ces deux théories : « *en surplomb, le conduisant à affirmer le caractère objectif des opportunités qui selon lui existent indépendamment des entrepreneurs* » (p. 101). Les opportunités sont subjectives car le fruit de l'imagination des entrepreneurs et en même temps construites institutionnellement et culturellement. Au départ, l'action humaine est « *l'ajustement conscient d'une personne à l'état de l'univers qui détermine sa vie* », Mises (1949, p. 13). Les valeurs, comme les moyens et les fins sont décidés par l'homme et varient selon les individus. Dans une même situation deux entrepreneurs différents décideront en fonction de valeurs différentes, emploieront des moyens différents pour des fins différentes. Plus encore, la manière d'envisager l'avenir, d'anticiper le futur diffère d'un individu à l'autre. L'action humaine est subjective : les préférences, les représentations et même les perceptions et les anticipations des individus sont subjectives. Au subjectivisme des valeurs de Menger et des moyens et des fins de Mises, la tradition autrichienne contemporaine ajoute l'hétérogénéité des perceptions, Gloria-Palermo (2013). Les individus ont une compréhension du monde qui est le résultat de leur ignorance et d'interprétations subjectives incomplètes et illusoire. Les phénomènes économiques sont le résultat des interactions individuelles derrière lesquelles existent des choix intentionnels de la part des agents économiques. Chaque action humaine est le résultat d'un choix intentionnel. Aussi, comprendre un phénomène économique nécessite d'identifier les choix à l'origine des actions humaines et les circonstances qui ont entraîné ces choix afin de saisir l'ensemble du processus de cause à effet qui l'a vu naître. S'intéresser à la découverte des opportunités, c'est comprendre tout ce qui mène à l'action entrepreneuriale, depuis les perceptions jusqu'aux résultats. Les opportunités découvertes sont le fruit de perceptions par essence subjectives que l'entrepreneur rend objectives par le biais de son action. Gloria-Palermo (2013, pp. 44–45) parle d'une démarche causale-génétique autrichienne

reposant sur trois caractéristiques « *l'intentionnalité, l'individualisme méthodologique et la causalité* ».

Au-delà de l'aspect méthodologique, la tradition autrichienne contemporaine ouvre la voie à la prise en compte non seulement de situation hors équilibre mais de processus non équilibrant. Lachmann est celui qui porte l'analyse le plus loin. Dans une perspective discutée au sein de la tradition autrichienne contemporaine, qualifiée de subjectiviste radicale, Lachmann insiste sur la nature déséquilibrante de l'action entrepreneuriale. Il distingue trois types d'entrepreneurs : l'arbitragiste, le spéculateur et l'innovateur, (1986, p. 125). Bien que ces trois types d'entrepreneur soient présents chez Kirzner, ils n'ont pas le même rôle. Chez Kirzner, chacun participe à rapprocher l'issue du processus de marché de l'équilibre en ce qu'ils participent à découvrir des opportunités de profits inexploitées. Le changement qu'ils portent s'avèrent équilibrants *in fine*.

Chez Lachmann, si l'arbitragiste exploite une différence de prix et a une action équilibrante pour le processus de marché, les innovateurs ont une action déséquilibrante, s'appuyant ainsi sur la notion de création destructrice de Schumpeter. Mais l'apport de Lachmann réside dans le rôle du spéculateur dont l'action au sein du processus de marché dépend des circonstances. Plus exactement il souligne que l'entrepreneur s'appuie sur des anticipations, qui dépendent elles-mêmes d'une interprétation de la réalité. Innovateurs et spéculateurs exploitent des différences de prix intertemporelles sur la base de leurs anticipations. Or, ces actions peuvent être anticipées ou non. De ce fait, l'issue du processus de marché peut être ou non équilibrante. Si le spéculateur parie sur la voie suivie par l'innovateur, alors le processus de marché sera déséquilibrant. Mais si le spéculateur considère que l'innovateur se trompe, alors l'issue du processus de marché est indéterminée. Elle dépend de la capacité de l'innovateur à interpréter son environnement. Lachmann souligne ainsi l'hétérogénéité des processus de marché, se focalise davantage sur le processus entrepreneurial que sur son issue. La tendance déséquilibrante de l'activité entrepreneuriale a été longtemps mise de côté dans la littérature focalisée sur l'approche fondée sur l'opportunité et l'issue du processus de découverte entrepreneuriale.

3. Implications méthodologiques de l'analyse de l'action entrepreneuriale

L'approche fournie par la tradition autrichienne permet de mettre en évidence la nature du processus de marché mis en œuvre par les décisions entrepreneuriales, (Kirzner 2009, p. 145). En définitive, ce n'est pas tant la définition de l'entrepreneur qui est essentielle que l'approche en termes de processus de marché. Le processus de découverte lui-même, entendu comme la séquence des événements, activités qui conduisent à la découverte importe davantage que le résultat puisque l'analyse de ce processus permet de comprendre comment se construit l'acte entrepreneurial. Selon la définition de Pettigrew (1997, p. 338), le processus renvoie à « *une séquence d'événements, d'actions et d'activités individuelles ou collectives qui se déroulent dans le temps dans son contexte* ». Il est apparu donc essentiel de tenir compte de la séquence selon laquelle intervient les différentes actions des hommes mais aussi du contexte dans lequel ces actions apparaissent : « *Ce qui se passe, comment ça se passe, pourquoi cela arrive, quels*

résultats cela entraîne dépend de quand cela arrive, de la localisation dans la séquence processuelle, de la place dans le rythme des événements caractéristiques d'un processus donné », (Pettigrew, 1997, p. 339).

Parce que processuelle, l'action entrepreneuriale doit sortir d'une approche strictement économique et fonctionnaliste pour inclure des éléments de contexte, prendre en compte les institutions. Elle appelle une approche plus pragmatique et pluridisciplinaire. La tradition autrichienne offre un point de départ pour comprendre la figure de l'entrepreneur qui permet de comprendre quel contexte institutionnel (éducatif, politique, culturel, etc.) est propice à l'action entrepreneuriale.

Dans le champ de l'entrepreneuriat l'approche en termes de processus a succédé à la fin des années 80 à l'approche par les traits. Gartner (1988) puis Bygrave et Hofer (1991) ont ouvert la voie à cette nouvelle perspective de recherche. Dans cette perspective il ne s'agit plus de s'intéresser aux actifs, ressources portées par l'entrepreneur ni aux qualités spécifiques de celui-ci. L'accent est davantage porté sur la création d'entreprise ou d'activité. Ainsi, l'accent est mis sur l'acte originel et non sur le processus. Or, le comportement entrepreneurial est transitoire. Si l'on peut ramener l'action entrepreneuriale à un comportement, ce comportement dépend largement des conditions qui l'ont vu naître, des opportunités disponibles au moment de la prise de décision, du contexte institutionnel, des réseaux liant les individus. Aussi, plus qu'aux qualités et/ou ressources entrepreneuriales, les récentes recherches en entrepreneuriat insistent davantage sur le processus d'émergence, d'identification, d'évaluation et d'exploitation des opportunités (Venkataraman 1997 ; Shane et Venkataraman 2000). Plus récemment encore, différentes approches en entrepreneuriat ont tenté de développer une analyse en termes de processus. Toutefois, la plupart de ces approches restent majoritairement fondées sur une conception du temps mécanique, comme si le processus pouvait être résumé à une séquence d'événements qu'il suffit de découvrir (Alvarez et al. 2013).

D'autres approches, comme celle de l'effectuation semblent compatibles avec les enseignements de la tradition autrichienne et la reconnaissance de la notion d'incertitude radicale, d'ignorance et d'imprévisibilité des décisions. Dans l'approche de l'effectuation imaginée par Sarasvathy, l'entrepreneur part d'un monde tel qu'il lui apparaît (tel qu'il le perçoit) et effectue une série d'actions, de transformations effectives afin de mettre en place son objectif tel qu'il l'imagine. Le résultat qui est produit n'est pas nécessairement conforme à ce que l'entrepreneur avait imaginé au départ. Parce que dynamique et interactive, l'approche de l'effectuation est empreinte de philosophie pragmatiste. C'est d'ailleurs parce qu'une grande majorité de la tradition autrichienne rejette la philosophie pragmatiste que le rapprochement entre le subjectivisme radical lachmannien et l'effectuation sont critiqués par une branche de la tradition autrichienne attachée au concept d'équilibre et à la praxéologie misesienne.

Reconnaissant l'importance de l'approche processuelle Chiles *et. al* (2007) s'appuie sur les travaux de Sarasvathy pour construire tout d'abord un pont entre la théorie subjectiviste radicale et l'effectuation puis construire sa propre approche. Chiles (2010) reprend l'approche subjectiviste radicale de l'entrepreneur proposée par Lachmann et la complète. Il introduit le concept d'empathie – emprunté à la psychologie, le concept de modularité – emprunté au

management stratégique et la théorie de la complexité. Cette approche qualifiée de « *création dynamique* » met l'accent sur l'ordre obtenu à l'issue du processus entrepreneurial et non plus sur l'équilibre tel que défini notamment par Kirzner et la théorie des opportunités. Le processus permet alors de souligner comment du déséquilibre peut naître un certain type d'ordre. Chiles (2010, p. 35) considère que le processus entrepreneurial comprend 3 dimensions : « *un processus de construction des anticipations du future tel qu'imaginé par l'entrepreneur, un processus de réorganisation continu des combinaisons des ressources en capital et un processus de marché déséquilibré* ». Pour reprendre le vocabulaire hayekien, la focale doit porter sur le processus donnant naissance à un ordre spontané plus qu'aux caractéristiques de cet ordre lui-même.

Comprendre l'entrepreneuriat nécessite de sortir de l'approche fonctionnaliste, objective et (mono)disciplinaire pour mettre au cœur l'action entrepreneuriale. Il s'agit de comprendre le cheminement et retracer les étapes par lesquelles l'entrepreneur est passé pour aboutir à son résultat. La construction de la vision entrepreneuriale est inséparable d'une analyse mêlant psychologie, sociologie dans le cadre, notamment, de l'analyse des traits entrepreneuriaux. Une meilleure compréhension du processus entrepreneurial, c'est-à-dire de la construction du plan d'action à sa conclusion passe par l'analyse du processus d'essais et d'erreurs qui le jalonnent. En ce sens, il est nécessaire de passer d'une perspective orientée sur l'objectif de l'action à une perspective subjective orientée sur l'action. Il s'agit de retracer le sens de l'action entrepreneuriale, sens donné par l'entrepreneur mais aussi par toutes les parties prenantes du processus entrepreneurial.

Reconnaître que les préférences, les perceptions et les anticipations des acteurs sont subjectives conduit à reconnaître qu'il n'est pas possible de reconstruire *a posteriori* le processus entrepreneurial sur la seule base de causes objectives. C'est mettre l'accent sur le processus de réflexion de l'individu, chercher à révéler non seulement comment les individus perçoivent le monde qui les entoure, comment ils construisent leurs anticipations concernant l'évolution de leur environnement et choisissent. En ce sens, l'action répond à des sensations, des sentiments, notre perception intime de l'environnement et notre conception du futur. Chercher à comprendre l'action entrepreneuriale doit alors s'accompagner d'une analyse qualitative et orientée sur l'acteur. Les approches qualitatives (Hlady Rispal et Jouison-Laffitte, 2015) et plus spécifiquement l'approche biographique et des récits de vie participent de cette perspective (Pailot, 2003) et sont à privilégier pour saisir l'action entrepreneuriale dans son entièreté. L'analyse de l'action entrepreneuriale s'inscrit dans la durée. L'herméneutique, qui s'intéresse aux sens et aux symboles dans le récit des entrepreneurs, participe de cette approche. Cette posture est celle de l'accompagnant ou mentor qui cherche à sécuriser, motiver et stimuler ou restaurer la confiance d'entrepreneurs novices ou en difficulté (Verzat et al. 2023).

Comprendre le processus entrepreneurial implique ainsi dans un second temps l'étude des pensées, perceptions, émotions et sentiments qui jalonnent le processus d'élaboration de la décision entrepreneuriale. L'action n'est que l'expression de nos sentiments et aspirations les plus intimes. La compréhension de l'action entrepreneuriale s'appuie sur la révélation et l'étude des émotions qui contribuent à la réussite ou à l'échec entrepreneurial. Les études réalisées sur le sujet se penchent essentiellement sur le dirigeant-entrepreneur (Moysan & Bah, 2023) et se

focalisent sur l'accompagnement managérial ou l'accompagnement à la création d'activité. Ainsi, l'accompagnement dans le cadre de la création ou de la reprise d'entreprise fourni par les régions, porte sur la conception ou le montage de projet, la structuration financière et le soutien au développement ou démarrage de l'activité. Mais ces dispositifs restent limités à la création/cession d'entreprise d'une part et d'autre part, ne permettent pas d'accompagner le repreneur dans la construction de son identité. Adopter une perspective subjectiviste, conduirait ainsi dans le cas de l'accompagnement à la reprise d'entreprise à adopter une approche herméneutique. Cette dernière aurait alors pour objet d'accompagner le repreneur dans la construction de son identité mais aussi de développer des pratiques favorables de prise de décision à moyen et long terme. Plus encore, ces travaux mériteraient d'être étendus aux autres types d'entrepreneurs (entrepreneurs sociaux, intrapreneurs, entrepreneurs migrants, étudiants-entrepreneurs, etc.).

Enfin, l'approche subjectiviste initiée par la tradition autrichienne permet de mieux comprendre les interactions entre les parties prenantes et de saisir toute la complexité de leurs relations. Si l'on prolonge cette approche, l'organisation ou l'entreprise est le fruit de la confrontation des différentes visions et perceptions des parties prenantes de l'entreprise. Aussi, la réussite d'une reprise d'entreprise n'est-elle pas tant le fruit de la mise en place d'une vision claire par le repreneur que sa capacité à percevoir la vision des autres membres de l'entreprise et sa capacité à convaincre ou faire évoluer la vision de ces derniers. Des études complémentaires permettraient d'approfondir la dynamique d'équipe et la cognition collective à l'origine de la notion d'entrepreneuriat collectif par exemple.

Conclusion

Cet article s'inscrit dans la lignée des travaux adoptant une perspective subjective de l'entrepreneuriat. Nous avons vu dans cet article que l'analyse de l'entrepreneur fournie par l'analyse économique a progressivement été abandonnée par littérature économique pour réapparaître dans la littérature managériale. Dans le même temps, l'entrepreneuriat a été réduit à un simple actif spécifique mobilisable et capitalisable. Pourtant, une autre lecture de l'action entrepreneuriale est possible. Nous avons souligné ainsi la lecture proposée par la tradition autrichienne initiée par Menger et diffusée par Kirzner (1992). Dans cette perspective, l'action entrepreneuriale constitue le cœur de la théorie du processus de marché. Adopter une posture subjective conduit le chercheur à privilégier une approche qualitative et orientée sur l'action entrepreneuriale. Ainsi, la recherche en entrepreneuriat passe d'une perspective orientée sur l'objectif de l'action et la réussite entrepreneuriale, à une perspective orientée sur le processus qui donne naissance à l'action, ce qui permet d'expliquer les erreurs et échecs entrepreneuriaux sans chercher à reconstruire a posteriori l'histoire. Considérer la nature subjective de l'action entrepreneuriale revient à expliciter le fonctionnement du processus entrepreneurial, comprendre le chemin emprunté plutôt que le reconstruire. Ce faisant, nous avons souhaité souligner l'importance du sens donné par l'entrepreneur mais aussi par toutes les parties prenantes du processus entrepreneurial. La prise en compte du sens donné par l'entrepreneur à son projet et son évolution est essentielle lorsque l'on cherche à améliorer l'accompagnement à la création et à la reprise entrepreneuriale. Toutes les parties prenantes participent à l'action

et devraient donc être prises en compte dans la construction d'une politique d'accompagnement à l'entrepreneuriat. Se pose alors la question de savoir comment une telle politique d'accompagnement peut voir le jour dans la mesure où elle est bien souvent le fruit d'une politique publique centrée sur la gestion de l'emploi plus que sur l'entrepreneuriat.

Bibliographie

- ALVAREZ S. A. & BARNEY J. B. (2007), « Opportunities, Organizations, and Entrepreneurship », *Strategic Entrepreneurship Journal*, vol. 2, n°3, p. 171–173.
- ALVAREZ S. A., BARNEY J. B. & ANDERSON P. (2013), « Forming and Exploiting Opportunities: The Implications of Discovery and Creation Processes for Entrepreneurial and Organizational Research », *Organization Science*, vol. 24, n°1, p. 301–317.
- BAUDRY B. & CHASSAGNON V. (2014), *Les théories économiques de l'entreprise*, La Découverte, Paris.
- BAUMOL W. J. (1968), « Entrepreneurship in Economic Theory, *American Economic Review* », vol. 58, n°2, p. 64–71.
- BAUMOL W. J. (1990), « Entrepreneurship : Productive , Unproductive , and Destructive », *Journal of Business Venturing*, vol. 98, n°5, p. 893–921.
- BYGRAVE W.D. & HOFER C.W. (1991), « Theorizing about entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 16, n° 2, p. 3 - 22.
- CAMPAGNOLO G. & VIVEL C. (2012), « Before Schumpeter: forerunners of the theory of the entrepreneur in 1900s German political economy », *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 19, n°6, p. 908-943.
- CANTILLON R. (1952), *Essai sur la nature du commerce en général*, INED, Paris.
- CASSON M. (1982), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Martin Robertson, Oxford.
- CHILES T. H., BLUEDORN A. C. & GUPTA V. K. (2007), « Beyond creative destruction and entrepreneurial discovery: A radical Austrian approach to entrepreneurship », *Organization Studies*, vol. 28, n°4, p. 467–493.
- CHILES T. H., TUGGLE C. S., MCMULLEN J. S., BIERMAN L. & GREENING D. W. (2010), « Dynamic creation: Extending the radical austrian approach to entrepreneurship », *Organization Studies*, vol. 31, n°1, p. 7–46.
- DULBECCO P. & GARROUSTE P. (2000), « Structure de la production et structure de la connaissance. Eléments pour une théorie autrichienne de la firme », *Revue économique*, vol. 1, n° 51, p.75-101.
- FAYOLLE A. & VERSTRAETE T. (2005), « Paradigmes et entrepreneuriat », *Revue de*

- l'Entrepreneuriat*, vol. 4, n°1, p. 33–52.
- FOSS N. J. & KLEIN P. G. (2010), « Austrian Economics and the Theory of the Firm », In Klein P.G. & SYKUTA E. (eds), *The Elgar companion to transaction cost economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- GARTNER W. B. (1988), « Who is an entrepreneur ? is the wrong question », *American Journal of Small Business*, vol. 12, n°4, p. 11-32.
- GLORIA-PALERMO S. (2013), *L'école économique autrichienne*, La Découverte, Paris.
- HAYEK F. A. (1937), « Economics and Knowledge », *Economica*, vol. 4, n°13, p. 33–54.
- HAYEK F. A. (1945), « The use of knowledge in society », *American Economic Review*, vol. 35, n°4, p. 519–530.
- HEBERT R. F. & LINK A. N. (1982), *The Entrepreneur*, Praeger Press, New York.
- HEBERT R. F. & LINK A. N. (1989), In search of the meanin of Entrepreneurship, *Small Business Economics*, vol. 1, p. 39-49.
- HEBERT R. F. & LINK A. N. (12006), The Entrepreneur as Innovator, *Journal of Technology Transfer*, vol. 31, p. 589-597.
- HLADY RISPAL M. & JOUISON-LAFFITTE E. (2015), « La Contribution des méthodes qualitatives au développement du champ de l'entrepreneuriat », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.14, n°1, p. 15-40.
- IOANNIDES S. (1999), « Towards an Austrian perspective on the Firm », *Austrian Economic Review*, vol. 11, p. 77-98.
- KIRZNER I. M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.
- KIRZNER I. M. (1979), *Perception, Opportunity and Profit*, University of Chicago Press, Chicago.
- KIRZNER I. M. (1992), *The meaning of the market process*, Routledge, Londres.
- KIRZNER I. M. (2009), « The Alert and Creative Entrepreneur : A Clarification », *Small Business Economics*, vol. 29, n°1, p. 213-223.
- KNIGHT F. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Chicago Press, Chicago.
- LACHMANN L. M. (1986), *The Market as an Economic Process*, Basil Blackwell, New York.
- LEWIN P. & PHELON S.E. (2000), « An Austrian Theory of the Firm », *The Review of Austrian Economics*, vol. 13, n° 1, p. 59-79.

- MANGOLDT H. K. E. (1907), The precise function of the entrepreneur and the true nature of entrepreneur's profit. In TAYLOR F. M. (Ed.), *Some readings in Economics*, George Wahr, Ann Arbor, p. 34-49.
- MARSHALL A. (1906), *Principes d'Economie Politique* (Vol. II), Giard, Brière, Paris.
- MENGER C. (1976), *Principles of Economics*, Institute for Humane Studies, reprint 1994, Libertarian Press, New York.
- MESSEGHEM K. (2024), « Tribune en faveur d'une approche écosystémique de l'accompagnement entrepreneurial », *Entreprendre & Innover*, vol. 62, n°3, p. 13-25.
- MILL J. S. (1894), *Principes d'Economie Politique*, Guillaumin, Paris.
- MISES L. M. (1949), *Human Action: a treatise on economics*, Laissez Faire, San Francisco.
- MISES L. M. (1951), « Profit and Loss », *paper prepared for the Mont Pèlerin Society Meeting*, Beauvallon, France, 9-16 septembre, p. 1-21.
- MOYSAN C. & BAH T. (2023), « Emotions at the heart of failure and employer suicide », *Entreprendre & Innover*, vol. 56, n°3, p. 38-49.
- MURPHY P.J., LIAO J & WELSCH (2006), « A conceptual history of entrepreneurial thought », *Journal of Management History*, vol. n°1, p. 12-35.
- NGIJOL J. (2015), « Israel M. Kirzner : les opportunités au cœur de la dynamique entrepreneuriale », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 14, n°4, p. 99-115.
- PAILOT P. (2003), « Méthode biographique et entrepreneuriat : application à l'étude de la socialisation entrepreneuriale anticipée », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 2, n°1, p. 19-41.
- PETTIGREW A. M. (1997), « What is a processual analysis? », *Scandinavian Journal of Management*, vol. 13, n°4, p. 337-348.
- SCHUMPETER J.A. (1911), *Die Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Duncker and Humblot, Berlin, trad. fran. *Théorie de l'évolution économique* (1999), Dalloz, Paris.
- SCHUMPETER J.A. (1947), « The Creative Response in Economic History », *Journal of Economic History*, vol. 7, p. 149-159.
- SHANE S. A. & VENKATARAMAN S. (2000), « The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research », *Review Literature And Arts Of The Americas*, vol. 25, n°1, p. 217-226.
- VENKATARAMAN S. (1997), « The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research », In KATZ J. & Brockhaus R. (Eds.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol. 3, JAI Press, Greenwich, p. 119-138.
- VERZAT C., FAYOLLE A. & CARRE N. (2023), « Situations problématiques d'accompagnement, posture herméneutique et place des émotions ». *Entreprendre &*

Innover, vol. 56, n°3, p. 50-64.

ZACHARY R.K. & MISHRA C.S. (2011) « The Future of Entrepreneurship Research: Calling All Researchers », *Entrepreneurship Research Journal*, vol. 1, n°1, p.