



# La persistance des petites entreprises. Essai d'analyse a partir des théories de la firme et de l'entrepreneur

**Sophie Boutillier**

DANS **INNOVATIONS** 2011/2 n°35 , PAGES 9 À 28

ÉDITIONS **DE BOECK SUPÉRIEUR**

ISSN 1267-4982

ISBN 9782804165093

DOI 10.3917/inno.035.0009

Date de mise en ligne : 28/05/2011

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://shs.cairn.info/revue-innovations-2011-2-page-9?lang=fr>



Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...  
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



**Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Supérieur.**

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur [cairn.info/copyright](http://cairn.info/copyright).

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.

---

# LA PERSISTANCE DES PETITES ENTREPRISES. ESSAI D'ANALYSE A PARTIR DES THÉORIES DE LA FIRME ET DE L'ENTREPRENEUR

Sophie BOUTILLIER

*Laboratoire de Recherche sur l'Industrie  
et l'Innovation/Clersé (UMR 8019)  
Université Lille Nord de France  
Réseau de Recherche sur l'Innovation  
boutilli@univ-littoral.fr*

La question de la place et du rôle des petites entreprises et du développement de l'industrie est sujet depuis longtemps à maintes controverses et interrogations. Sont-elles une espèce de survivance d'un passé industriel révolu ou bien au contraire un espace de liberté et de créativité, ou bien encore une sorte d'échappatoire permettant aux surnuméraires de la grande industrie de s'insérer dans le monde du travail ? L'objet de ce texte n'est pas de trancher entre ces différentes interrogations, mais de revenir sur quelques-uns des économistes clés qui depuis la révolution industrielle se sont interrogés sur ce point. Nous ne prétendons pas à l'exhaustivité, mais par une série d'éclairages sur différents auteurs mettre l'accent sur les méandres de leurs analyses.

L'économie politique s'institutionnalise à la fin du 18<sup>e</sup> siècle avec l'ouvrage d'Adam Smith (1723-1790), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776). Cette publication s'inscrit dans un contexte historique particulier, celui de la révolution industrielle : la valeur travail est consacrée et l'organisation des entreprises doit être rationnelle de manière à tirer le maximum de chaque travailleur (division horizontale et verticale du travail). Pour nombre d'économistes, la richesse des nations est à ce prix (production de masse de biens standardisés), jusque Max Weber (1964, 1991) qui parle de « désenchantement du monde ».

Après la seconde guerre mondiale, l'économie industrielle se structure en tant que discipline académique. Le modèle S-C-P (structure-comportement-

performance) devient la référence intellectuelle obligée (Chevalier, 1977). L'idéal-type de la grande entreprise s'impose. Pendant plusieurs décennies, l'idée selon laquelle la modernisation de l'économie est portée par les grandes entreprises est communément admise. J. K. Galbraith (1968, 1983), dans *Le nouvel état industriel*, publié en 1967, souligne avec une pointe d'ironie qui lui est familière que ce n'est pas l'entrepreneur qui a envoyé l'homme sur la lune, mais une organisation. Il dresse le portrait pitoyable de l'entrepreneur qui n'a pas de point commun avec l'entrepreneur révolutionnaire schumpétérien. L'effort industriel rendu nécessaire par les deux guerres mondiales a conduit nombre d'économistes vers des raisonnements déterministes privilégiant la production de masse. Pourtant, au début du 20<sup>e</sup> siècle, Rosa Luxembourgeois écrit dans *L'accumulation du capital*<sup>1</sup> : « personne n'ignore qu'un pays dominé exclusivement par la production capitaliste et peuplé uniquement de capitalistes et de salariés n'existe pas encore et n'a jusqu'à présent, jamais existé nulle part » (Rosa Luxembourgeois citée par Jaeger, 1982, page 11).

Par ailleurs, en forgeant les concepts de la « petite production marchande » et de « l'armée industrielle de réserve », Karl Marx (1976) avait montré de manière explicite la complexité de l'évolution du capitalisme et le rôle manifeste des petites entreprises. De son côté, Alfred Marshall (1934) considérait que l'industrie d'un pays comptait à la fois des grandes et des petites entreprises, chacune étant spécialisée dans un type de production donnée. Les grandes entreprises managériales (production de masse) d'une part, les petites entreprises entrepreneuriales (qui se singularisent par leur capacité à innover). Marshall apporta d'autre part également un vif intérêt au développement de formes d'entrepreneuriat dans des quartiers miséreux de Londres et explique leurs modalités de survie et d'adaptation dans un environnement économique marqué par une extrême pauvreté. A priori, sauf quelques exceptions, la modernisation des entreprises n'est pas compatible avec l'entreprise artisanale qui stigmatise l'organisation préindustrielle, pourtant les manufactures apparaissent dès la Renaissance (Giraud, 2007), organisées, avant la lettre, selon les principes de l'organisation du travail.

Jusqu'à la fin des années 1970, le postulat de la supériorité de la grande entreprise fait autorité (partie 1), pour être progressivement remis en question à partir du début des années 1980 suite à quelques exemples spectaculaires de réussite entrepreneuriale. La crise économique des années 1970 – 1980 a conduit les économistes à modérer leurs propos sur le paradigme du capitalisme managérial. Toutefois, si D. Audretsch dessine l'avenir du capitalisme sous les traits d'une société entrepreneuriale, il ne revient pas au modèle walrasien de la concurrence pure et parfaite (partie 2).

1. Dont la première édition remonte à 1913.

Résumons-nous : alors que l'économie politique s'institutionnalise à la fin du 18<sup>e</sup> siècle en désignant le travail comme source de richesse, la réflexion des économistes s'oriente vers les modalités de son organisation (rationnelle). La richesse des nations est synonyme de production de masse, par conséquent de grande entreprise. Cependant, en dépit de l'affirmation de ce postulat, nombre d'économistes ont montré qu'une économie entièrement dominée par des grandes entreprises ne pouvait exister parce (en substance) que les petites entreprises sont d'une part source de créativité (sociale et technique), d'autre part parce elles sont aussi source de création d'emplois. L'objectif de ce texte est de revenir sur les théories de la firme et de l'entrepreneur, afin de distinguer d'une part la transformation des institutions entrepreneuriales (la firme) et de l'autre les agents économiques qui les font exister (l'entrepreneur).

## L'ÉCONOMIE POLITIQUE, LA GRANDE ENTREPRISE ET LE CAPITALISME MANAGÉRIAL

### Grande industrie, valeur travail, institutionnalisation de l'économie politique

L'économie politique devient une discipline à part entière avec sa problématique, son vocabulaire et ses concepts (valeur travail, division du travail, etc.) à la fin du 18<sup>e</sup> siècle. Retenir cette date et *La richesse des nations* est lourd de symbole puisque Adam Smith (1991) met l'accent sur la grande entreprise et le marché qui est le marché mondial. Il relie à juste titre division du travail, accroissement de la production et développement du commerce : « *cette grande augmentation dans la quantité d'ouvrages d'un même nombre de bras est en état de fournir, en conséquence de la division du travail, est due à trois circonstances différentes : premièrement, à un accroissement d'habileté chez chaque ouvrier individuellement ; deuxièmement, à l'épargne de temps qui se perd ordinairement quand on passe d'une espèce d'ouvrage à une autre ; et troisièmement enfin, à l'invention d'un grand nombre de machines qui facilitent et abrègent le travail, et qui permettent à un homme de remplir la tâche de plusieurs* » (Smith, 1991, tome 1, 74-75). L'épingle a été l'un des premiers objets manufacturés (Peaucelle, 2008). Au Moyen Âge, les épingles étaient fabriquées par des corporations dans les grandes villes. À partir du 17<sup>e</sup> siècle, les épingles sont fabriquées en série en Angleterre, puis à partir du 18<sup>e</sup> siècle en Allemagne avec le dépôt d'un brevet en 1824, la fabrication des épingles est mécanisée.

La mécanisation du travail favorisa le développement d'une importante main-d'œuvre ouvrière, sous – qualifiée et peu payée, qui rompt avec la tradition des artisans de métier. Le développement de la production de la grande industrie est étroitement lié à l'État. Dès le 15<sup>e</sup> siècle, des décisions sont prises pour créer des manufactures qui sont des groupements d'industriels placés sous une seule direction. Mais, ces initiatives étatiques sont généralement mal accueillies par les artisans (Jaeger, 1982). Les premières tentatives visant à créer des manufactures remontent au 15<sup>e</sup> siècle avec Louis XI. Un peu plus tard François 1<sup>er</sup> fonda la manufacture d'armes de Saint-Étienne et celle de tapisserie de Fontainebleau (Weber, 1991, p. 195). Mais, ce fut Anne Robert Jacques Turgot (1727-1781), sous le règne de Louis XVI, qui en fut l'un des principaux promoteurs, après Colbert sous le règne de Louis XIV. L'objectif était alors de réduire l'importation de produits étrangers et de faire travailler de la main-d'œuvre oisive et bon marché. Les manufactures étaient alors le simple regroupement d'ateliers. Turgot, étant par ailleurs, un ardent partisan du libre-échange. Mais, il échoua dans sa tentative de dissoudre les corporations.

### **La dynamique de la grande entreprise : l'emploi ouvrier, la fabrique et la machine à vapeur**

L'analyse du capitalisme par Karl Marx (1818-1883) s'inscrit dans la pensée classique. Marx a lu les grands auteurs britanniques, Smith et Ricardo notamment. Il est aussi l'observateur d'un capitalisme industriel symbolisé par la domination de la grande entreprise dont l'ensemble des machines est actionné par une énergie nouvelle, la vapeur. Pour Marx, la marche du progrès économique passe par le développement de la grande entreprise, même si la « petite production marchande » ne disparaît pas dans l'économie capitaliste, mais se développe au contraire en fonction de l'activité économique. Dans *Le manifeste du parti communiste* (1976), Marx et Engels expliquent que ce processus est historique. À mesure que la bourgeoisie grandit, c'est-à-dire le capital, le prolétariat se développe également. Dans ces conditions, « *l'industrie moderne a fait du petit atelier du maître-artisan patriarcal la grande fabrique du capitaliste industriel* », puis « *petits industriels, marchands et rentiers, artisans et paysans, tout l'échelon inférieur des classes moyennes de jadis, tombent dans le prolétariat ; d'une part, parce que leurs faibles capitaux ne leur permettent pas d'employer les procédés de la grande industrie, ils succombent dans leur concurrence avec les grands capitalistes ; d'autre part parce que leur habileté technique est dépréciée par les méthodes nouvelles de production. De sorte que le prolétariat se recrute dans toutes les classes de la population* ». Mais, alors que le prolétariat est la classe révolutionnaire, « *les classes moyennes, petits fabricants, détaillants, artisans, paysans, tous combattent la bourgeoisie parce qu'elle est une menace pour leur existence en*

*tant que classes moyennes. Elles ne sont donc pas révolutionnaires, mais conservatrices ; bien plus, elles sont réactionnaires : elles cherchent à faire tourner à l'envers la roue de l'histoire ».*

L'évolution du capitalisme n'est pas linéaire, de l'atelier à la fabrique. La « petite production marchande » ne constitue pas pour Marx une survivance de la période préindustrielle, mais une forme d'organisation a-historique, car elle est présente à différents stades de l'évolution de la production, féodale ou capitaliste. À chaque étape, ces petites unités de production s'adaptent à un nouveau contexte économique : *« la petite culture et le métier indépendant, qui, tous deux, forment en partie la base du mode de production féodal, une fois celui-ci dissous, se maintiennent en partie à côté de l'exploitation capitaliste ; ils formaient également la base économique des communautés anciennes (...) »* (Marx, 1976, tome 2, p. 27). La petite production marchande peut exister dans des étapes économiques différentes, mais l'ambiguïté de ce caractère a-historique réside dans le fait (paradoxal ?) qu'elles deviennent des catégories historiques en s'intégrant dans le nouveau mode de production : *« les catégories économiques existant déjà aux époques précapitalistes de production acquièrent, sur la base du mode de production capitaliste, un caractère historique nouveau et spécifique »* (Marx, cité par Jaeger, 1982, p. 298). *« Le petit producteur marchand s'enrichit par son travail et non sur la base des spéculations d'un capital »* (Jaeger, 1982, p. 114). Il se situe à l'intersection de deux mondes, celui de la bourgeoisie et celui du prolétariat.

Trois caractéristiques générales définissent la petite production marchande (Jaeger, 1982, pp. 297-314) : (1) L'unité des producteurs et de leur produit. Ces petits producteurs créent des marchandises destinées à être vendues. Elles sont donc soumises aux « lois générales de la production marchande ». Ces petits producteurs entrent donc en concurrence avec l'ensemble des protagonistes de l'économie capitaliste. Ils ne sont pas soumis à des règles différentes en termes de productivité. Mais, à la différence du capitaliste, il ne s'enrichit pas en exploitant le travail d'autrui. Il vend sur le marché le produit de son propre travail ; (2) Le procès de travail est fondé sur le métier. Il n'est hiérarchisé qu'en vertu des compétences professionnelles des travailleurs qui se trouvent dans la même unité de production. Les moyens et les instruments de production ne sont pas du capital et ne fonctionnent pas comme du capital. Le procès de production est fondé sur le travail. Quand il y a plusieurs travailleurs dans une unité de production, les rapports entre ces derniers ne sont pas de même nature que les rapports entre capitalistes et salariés ; (3) Les fonctions de ces unités de production ne dégagent « aucune accumulation du capital » et ne permettent pas une « reproduction élargie » de l'entreprise. Si ce point de vue peut être discuté en raison de l'existence d'un potentiel d'accumulation latent dans les entreprises

artisanales, dû à la saisie d'opportunités diverses, la persistance des petites entreprises n'est pas le résultat de la « passivité » du processus entrepreneurial, mais la dynamique des inégalités.

Outre le concept de la petite production marchande, celui de « l'armée industrielle de réserve » (ces travailleurs surnuméraires dont le nombre augmente en fonction de l'activité économique) montre que s'il existe une tendance globale expliquant l'évolution du capitalisme et à la concentration / centralisation du capital (via les lois de la concurrence), d'un autre côté, l'expansion du capitalisme est saccadée (phases d'expansion et de récession). À certains moments, de nouvelles activités industrielles apparaissent, tandis qu'à d'autres, elles périclitent. L'armée industrielle de réserve augmente, puis régresse... De nouveaux emplois sont créés, de nouvelles entreprises apparaissent, tandis que d'autres disparaissent.

### **L'idéal du libéralisme : une économie de petites et moyennes entreprises ?**

La fin du 19<sup>e</sup> siècle est marquée par un renouveau de la pensée libérale dont le principal représentant est Léon Walras (1834-1910) qui s'inscrit dans la continuité de la pensée smithienne. L'objectif de Walras (1988) est d'élaborer une représentation mathématisée de l'économie en vertu du modèle de la concurrence pure et parfaite visant à montrer la supériorité d'une régulation économique basée sur le marché. L'intérêt de ce modèle au regard de notre objet d'étude est qu'il ignore l'existence des grandes entreprises. Toutes les entreprises qui composent un marché sont des petits producteurs. Aucune ne peut individuellement exercer une influence sur l'équilibre du marché transparent et atomistique.

Bien que libéral, le modèle de Walras ne laisse qu'un strapontin à l'entrepreneur-producteur. L'entrepreneur walrasien est un agent économique au même titre que le travailleur ou le consommateur. Ce n'est pas, contrairement à la description qu'en font R. Cantillon ou J.-B. Say, une figure exceptionnelle. Il ne se distingue pas par des facultés spécifiques. De plus, dans le monde walrasien, la théorie de l'entrepreneur, celle de l'entreprise et de la production se superposent. L'entrepreneur peut être perçu comme une fonction de production au même titre que l'entreprise, soit une espèce de boîte noire dont on ignore tout du fonctionnement. Écartant la question du profit, Walras affirme que la fonction d'entrepreneur est un service gratuit. Dans la leçon 19 de *Éléments d'économie pure*, dont la première édition remonte à 1874, Walras décrit l'entrepreneur comme un personnage (il peut être un individu ou une société) « *qui achète des matières premières à d'autres entrepreneurs, puis loue moyennant un fermage la terre du propriétaire foncier, moyennant*

*un salaire les facultés personnelles du travailleur, moyennant un intérêt le capital du capitaliste, et, finalement, ayant appliqué des services producteurs aux matières premières, vend à son compte les produits obtenus* » (Walras, 1988, p. 287). L'entrepreneur a donc pour tâche au regard de la présente définition de combiner différentes ressources. Walras poursuit sa définition et précise qu'il existe différents types d'entrepreneurs : entrepreneur d'agriculture, entrepreneur d'industrie et entrepreneur de commerce. Quel que soit le secteur d'activité dans lequel il opère, l'entrepreneur réalise un profit s'il vend plus cher ses produits ou marchandises que leur coût de production.

### **Les grandes entreprises, à l'envers de la roue du libéralisme ?**

La question du poids dominant des grandes entreprises et de la socialisation de la propriété du capital dans l'économie des pays industrialisés prend une place croissante dans les débats dès les années 1930. Le contexte de la crise économique et le chômage qui en découle y sont certainement pour beaucoup. Au début des années 1930, alors que la France s'intéresse aux 200 familles actionnaires de la Banque de France, des économistes américains focalisent leur attention sur le capitalisme managérial. Berle et Means (1932) en sont les pionniers. Les grandes entreprises ne sont plus dirigées par des individus mais par une bureaucratie. La technostructure s'est substituée à l'entrepreneur : environ 2000 individus étaient administrateurs des 200 plus grandes sociétés américaines en 1930. Les entreprises américaines sont quasiment devenues, selon les dires de Berle et Means, des « institutions sociales ». L'entreprise n'est plus une propriété individuelle, mais collective. Des masses de capitaux de plus en plus importantes peuvent être mobilisées, un plus grand nombre de salariés également. La production industrielle et le développement des technologies franchissent un nouveau pas. Grâce à la société anonyme, le pouvoir de création du capitalisme est décuplé. Les propos de Berle et Means corroborent ceux de Marx quelques décennies auparavant : « *le monde se passerait encore du système des voies ferrées, par exemple, s'il eût fallu attendre le moment où les capitaux individuels se fussent assez arrondis par l'accumulation pour être en état de se charger d'une telle besogne. La centralisation du capital au moyen des sociétés par actions y a pourvu, pour ainsi dire, en un tour de main* » (Marx, 1976, tome 1, p. 448).

La société anonyme a décuplé le pouvoir producteur du capitalisme. Mais, J. K. Galbraith le reconnaît lui-même (Boutillier, 2005). L'économie se déploie de façon intégrée. La socialisation de la propriété du capital renforce celle de la production et inversement. Alors que la mécanisation de la production a scellé la séparation entre le travail de conception et le travail de

fabrication, la société anonyme apporte au capitalisme une capacité nouvelle de développement. L'activité économique est pensée à tous les échelons de la production, indépendamment des individus qui en constituent les rouages. Quelle marge d'action reste-il dans ces conditions à l'entrepreneur individuel ? Quelle est la place de l'initiative individuelle ? La question est d'autant plus insolite dans une société qui a fait de l'individualisme l'une de ses valeurs dominantes. Le pouvoir économique et financier a été transféré des individus vers des organisations. Les raisons de cette évolution sont essentiellement de nature technologique, industrielle et financière (besoins croissants en connaissances de haut niveau, nécessité de contrôler et de coordonner le processus industriel, contrôle de la demande du consommateur). En des termes différents, Hayek (1994) partage un point de vue comparable, considérant que le libéralisme crée les conditions de sa propre négation puisque le développement des grandes entreprises entraîne celui du salariat au détriment de l'esprit d'entreprise.

### **L'hégémonie de la grande entreprise ?**

Nombre d'économistes libéraux, conscients des faiblesses du modèle de la concurrence pure et parfaite, s'ingénient à le remodeler pour le rendre compatible avec la réalité économique. A. Marshall (1842-1924) remet en question l'hypothèse d'atomicité du marché. L'offre est à la fois le fait de grandes entreprises (en règle générale de puissantes sociétés anonymes) et de petites entreprises qui cohabitent sur des marchés distincts. Poursuivant l'analyse critique de l'œuvre de Walras, J. A. Schumpeter (1883-1950) actualise la thèse de Marx relative à la disparition du capitalisme. Le capitalisme schumpétérien est alors réduit à trois acteurs : le manager, l'actionnaire et le salarié. L'entrepreneur disparaît. Sous certaines conditions (économiques et politiques), Schumpeter pronostique le passage du capitalisme au socialisme. Dans *Capitalisme, socialisme et démocratie*, il dissèque le processus conduisant à la disparition de l'entrepreneur. L'entreprise survit, mais elle n'est plus le fait d'un seul individu, elle devient une organisation complexe (séparation de la propriété et de la gestion du capital). Dans le chapitre 12, Schumpeter évoque « *le crépuscule de la fonction d'entrepreneur* » (Schumpeter, 1979, p. 181). L'innovation devient (paradoxe) une routine car le progrès technique devient le fait « (...) *d'équipes de spécialistes entraînés qui travaillent sur commande et dont les méthodes leur permettent de prévoir les résultats pratiques de leurs recherches. Au romantisme des aventures commerciales d'antan succède rapidement le prosaïsme, en notre temps où il est devenu possible de soumettre à un calcul strict tant de choses qui naguère devaient être entretenues dans un éclair d'intuition géniale* » (Schumpeter, 1979, p. 181). Quelques lignes plus bas, il ajoute que le progrès technique se dépersonnalise et s'automatise.

Le capitalisme des années 1950-1970 est devenu un capitalisme managérial, contrôlé par des managers puissants et des actionnaires dont le pouvoir décline. J. K. Galbraith, s'inscrit dans les traces de J. A. Schumpeter (et avant lui de Karl Marx). Galbraith discute les thèses de Schumpeter pendant la guerre froide et constate une sorte de convergence entre l'entreprise capitaliste américaine et le conglomérat socialiste soviétique : « *les impératifs organisationnels de la production à grande échelle ne sont pas particuliers au capitalisme* » (Galbraith, 1983, p. 490). « *Et le système des motivations non plus. Je l'ai vu à l'œuvre en Union soviétique. Et j'en avais tiré une conclusion de grande portée. Où qu'elles opèrent les grandes organisations obéissent à des impératifs identiques ou similaires. La grande entreprise capitaliste et le grand conglomérat socialiste ont, en gros, les mêmes structures d'organisation ; ils répondent aux mêmes contraintes technologiques ; l'une comme l'autre marquent fortement de leurs exigences et de leur culture les populations au sein desquelles ils sont implantés* ». Galbraith insiste dans ses écrits sur le fait qu'en dehors des Marxistes, la grande entreprise n'a guère passionné les économistes. A. Chandler (1988) regrette que les économistes n'aient étudié ce phénomène avec tout le sérieux qu'il mérite.

### **Entre l'entreprise et le marché : des frontières floues ?**

Les économistes libéraux oscillent constamment entre entrepreneur et entreprise comme en témoigne l'analyse de R. Coase (1937) dont l'article au moment de sa publication passe presque inaperçu, mais qui a bénéficié d'un regain de popularité dans les années 1970-1980 grâce aux travaux d'O. Williamson (1965, 1985) qui intègre les apports de North (sur les institutions) et d'Akerlof (sur l'asymétrie de l'information) (Ghertman, 2003). Coase formule une explication originale de la taille des entreprises. Celle-ci augmente lorsque des transactions additionnelles (qui auraient pu être des échanges coordonnés par le marché, c'est-à-dire par le mécanisme des prix), sont organisées par l'entrepreneur. La taille devient plus petite quand l'entrepreneur renonce à de telles transactions. Il est alors possible de traiter scientifiquement des déterminants de la taille des firmes. Les avantages de la coordination interne ne conduisent pas à l'entreprise universelle car la création d'une firme implique aussi des coûts imputables principalement aux rendements décroissants de gestion. « *Une entreprise grandit quand des transactions supplémentaires (qui pourraient être des transactions d'échanges coordonnés par le système des prix) sont organisées par l'entrepreneur, et elle diminue lorsque celui-ci abandonne la réalisation de telles transactions* » (Coase, 1987, p. 143). Mais, alors « *pourquoi la production toute entière n'est-elle pas le fait d'une seule grande entreprise* » (Coase, 1987, p. 144) ?

L'environnement institutionnel détermine les règles du jeu pour le choix des modes de gouvernance. La firme et le marché sont pour Williamson, les

deux institutions de l'économie. Mais, l'apport de celui-ci comprend également d'autres aspects : l'utilisation des informations cachées est aussi un élément important du jeu économique qui va au-delà des hypothèses de la maximisation du profit de la théorie walrasienne, puisque Williamson considère que les agents économiques agissent par opportunisme qu'il définit comme étant la volonté des individus d'agir dans leur propre intérêt en trompant éventuellement autrui de façon volontaire. Dans ces conditions, l'incertitude ne résulte pas seulement de l'opacité implicite du comportement des agents économiques, mais aussi de la volonté délibérée des agents économiques de développer certaines stratégies (Baudry, Dubrion, 2009 ; Ghertman, 2003 ; Hatchuel, 1999 ; Longuet, 2001 ; Ravix, 1990 ; Tardieu, 2005). L'analyse de Coase tend à mettre en évidence la relative plasticité du système productif dans son ensemble, mais aussi que les entreprises, quelle que soit leur taille, sont capables d'adaptation. Or, cette capacité d'adaptation (voire d'appropriation) du progrès technique, de l'offre technologique, des entreprises, ne dépend pas de leur taille.

## **CRISE DE FIN DE SIÈCLE OU LE RENOUVEAU DE LA THÉORIE DE L'ENTREPRENEUR**

### **Small is beautiful ?**

Jusqu'au début des années 1970, et compte tenu de la dynamique de croissance sans précédent des années 1945-1975, la grande entreprise est en théorie comme dans les faits la norme organisationnelle. L'économie industrielle se développe en tant que discipline scientifique pour analyser les stratégies de ces grandes entreprises au niveau mondial. Dans la logique inaugurée par A. Smith, les économistes établissent une relation sans équivoque entre la grande entreprise, les économies d'échelle et le marché mondial. Des signes manifestes de crise apparaissent dès la fin des années 1960. Le chômage augmente dans des proportions considérables. En 1973, E. F. Schumacher publie *Small is beautiful* et au début des années 1980, M. J. Piore et C. F. Sabel publient *Les chemins de la prospérité* (1989), ouvrage dans lequel ils développent la thèse du capitalisme flexible, soit une espèce d'actualisation de la thèse d'A. Marshall. Quelques exemples de réussite spectaculaire au début des années 1980 contribuèrent à alimenter *La Légende de l'entrepreneur* (Boutillier, Uzunidis, 1999).

Progressivement, la petite entreprise prend ainsi sa place dans le champ de l'économie industrielle. Comment fonctionne-t-elle ? Quel est le secret de sa longévité ? Quelles sont ses caractéristiques ? L'idée selon laquelle la

petite entreprise n'est pas un modèle réduit de la grande entreprise s'impose et son étude est tout aussi pertinente au regard de la dynamique du capitalisme que celle de la grande entreprise. Dans l'introduction d'un ouvrage, devenu depuis longtemps un ouvrage de référence, *La petite entreprise*, publié en 1988, P.-A. Julien et M. Marchesnay expliquent que la grande entreprise correspond à une sorte d'idéal-type alors que la petite entreprise existe sous des formes très diverses. Ils ajoutent à juste titre que l'origine de la grande entreprise réside dans la volonté des hommes « *pour lutter contre la complexité de leur environnement* » (Julien, Marchesnay, 1988, p. 24), alors que la petite entreprise est une « *invention des hommes destinée à s'adapter à la complexité d'un environnement largement subi* » (*idem*). En bref, la petite entreprise fait l'objet de toutes les attentions de la part d'universitaires européens, américains, japonais... En 1982, C. Jaeger publie un ouvrage pionnier en la matière, *Artisanat et capitalisme, l'envers de la roue de l'histoire*. La même année, Hélène Vérin publie un ouvrage qui fait figure depuis d'ouvrage de référence en la matière : *Entrepreneurs et entreprise. Histoire d'une idée*.

Cette intrusion de la petite entreprise dans le champ de l'économie industrielle est concomitante avec le retour de l'entrepreneur comme acteur économique de premier plan. Depuis le début des années 1980, les analyses de R. Cantillon, J.-B. Say et de J. A. Schumpeter actualisées, sont réinterprétées dans un environnement économique et social qui a priori laisse peu de place à l'initiative individuelle (Boutillier, Uzunidis, 1999).

### **Marshall ou un entrepreneuriat pour les pauvres ?**

Alfred Marshall (1842-1924), dans *L'industrie et le commerce* (1934), publié en 1919, distingue plusieurs entreprises-types au cours des différentes étapes de l'histoire économique. L'entreprise-type revêt au moins deux formes différentes : l'entreprise individuelle, incarnée par l'entrepreneur, propriétaire du capital, et la société par actions, incarnée par le manager (l'actionnaire occupe une place relativement secondaire). Dans la période préindustrielle, les entrepreneurs étaient « *les commerçants qui achetaient des marchandises dans une localité et les revendaient dans une autre* » (Marshall, 1934, tome 1, p. 257). Les commerçants au long cours du Moyen Âge couraient de gros risques, et le commerce international offrait de « *larges possibilités à l'initiative économique et à la prévoyance perspicace* » (Marshall, 1934, tome 1, p. 266). À partir de la révolution industrielle, l'entrepreneur industriel occupe une place centrale. Il doit pouvoir estimer avec justesse les investissements projetés et recruter la main-d'œuvre nécessaire. À partir de la fin du 19<sup>e</sup> siècle, la socialisation du capital divise la fonction d'entrepreneur entre d'une part le directeur, et d'autre part les actionnaires. Le directeur a en charge la direction

stratégique de l'entreprise, mais il est salarié de l'entreprise, aussi il ne supporte plus les risques liés à sa gestion. En cas de faillite, il risque, selon Marshall, sa réputation et son emploi... Les actionnaires en revanche « *supportent les risques, mais délèguent presque toutes leurs fonctions en tant que propriétaires de l'affaire aux directeurs* » (Marshall, 1934, tome 1, p. 485).

L'entrepreneur et le manager se partagent le marché. Le premier survit grâce à son dynamisme et à sa capacité d'innovation. Le second s'appuie sur la solidité d'une organisation de grande taille. Certes, l'énergie et l'initiative lui font défaut par rapport à celle déployée par l'entrepreneur, mais les moyens financiers importants dont il dispose lui permettent d'utiliser les idées nouvelles des entrepreneurs. Le rôle de l'un et de l'autre est bien différent. L'entrepreneur n'a pas à se justifier des décisions qu'il prend. Ce n'est pas le cas en revanche du manager qui doit être approuvé par son conseil d'administration et éventuellement par l'ensemble des actionnaires réunis en assemblée. Marshall met l'accent sur le charisme de l'entrepreneur qui lui permet de motiver son personnel. La vitalité de la petite entreprise est étroitement liée aux qualités de son propriétaire : plus diligent, plus assidu dans la surveillance de l'affaire, plus intimement habitué à une multitude de détails.

Deux mondes coexistent pour Marshall, celui de la petite entreprise innovante où l'entrepreneur a un rôle clé et la grande entreprise (société de capitaux) qui repose sur une organisation bureaucratique et la production en série. La petite entreprise (comme l'entreprise artisanale de la pro-industrie) est proche du consommateur et en connaît les besoins, contrairement à la grande industrie. Marshall s'interroge également sur le maintien de petites boutiques dans des quartiers pauvres des grandes villes des pays industriels où l'économie de ces derniers est structurée par des grandes entreprises. Comment expliquer ce phénomène en apparence non rationnel alors que ces commerces sont destinés à une population peu solvable ? Les arguments de Marshall sont les suivants : (1) Faiblesse du coût du service et organisation familiale : ce commerce peut être tenu par un couple. « *La femme ne perd pas son temps dans la boutique ; mais elle s'occupe de son ménage jusqu'à ce qu'elle soit appelée par la clochette de la boutique. Il est probable que cette raison d'être des petites boutiques durera encore longtemps* » (Marshall, tome 2, 1934, p. 653). (2) Organisation flexible : « *lorsqu'un besoin soudain et inattendu surgit, il est facile d'envoyer un enfant à la boutique voisine* ». (3) Achats en petite quantité : « *en raison de leurs faibles revenus les consommateurs achètent en petite quantité. Or, le stock de l'entreprise est tout aussi faible, car le courant de ses affaires lui permet automatiquement de sonder leurs caractères et leurs besoins* ». (4) Ces petites entreprises font aussi office de banque en faisant crédit à des voisins plus pauvres. Les aides sont accordées à « *des conditions bien plus douces que*

*quiconque ne pourrait le faire, sauf en matière de charité* » (Marshall, tome 2, 1934, p. 655).

Le petit commerce peut par conséquent exister en dépit de l'existence des grands magasins pour des raisons économiques et sociales. A. Marshall est en revanche assez critique vis-à-vis de mouvements visant à revendiquer le droit d'exister pour le petit commerce. Il souligne que ce mouvement de résistance est particulièrement fort en France où des adversaires des grands magasins prétendaient qu'on ne pouvait s'adonner à plus d'une occupation.

### **L'entrepreneur, innovation et sortie de crise**

Marshall a cependant souvent été occulté au profit de Schumpeter dont l'analyse de l'entrepreneur révolutionnaire a suscité un grand intérêt. Pourtant à y regarder de plus près il est manifeste que l'objectif premier de Schumpeter n'est pas de détruire l'œuvre de Walras, qu'il admire, mais de l'adapter afin qu'elle puisse rendre compte de phénomènes capitalistes ignorés par Walras : le progrès technique et les crises. L'entrepreneur schumpétérien est le moteur de la « destruction créatrice » : « *le capitalisme, répétons-le, constitue, de par sa nature, un type ou une méthode de transformation économique et, non seulement, il n'est jamais stationnaire, mais il ne pourrait jamais le devenir* » (Schumpeter, 1979, pp. 115-116). Puis, il explique que « *l'impulsion fondamentale qui met et maintient en mouvement la machine capitaliste est imprimée par les nouveaux objets de consommation, les nouvelles méthodes de production et de transport, les nouveaux marchés, les nouveaux types d'organisation industrielle – tous ces éléments créés par l'initiative capitaliste* » (Schumpeter, 1979, p. 116). Il nomme ce processus évolutionniste propre au capitaliste, le processus de destruction créatrice : « *ce processus de Destruction Créatrice constitue la donnée fondamentale du capitalisme : c'est en elle que consiste, en dernière analyse, le capitalisme et toute entreprise capitaliste doit, bon gré mal gré, s'y adapter* » (Schumpeter, 1979, pp. 116-117).

Le mobile de l'entrepreneur schumpétérien réside dans le défi et le changement. Son objectif est d'aller contre l'ordre économique établi. L'innovation ne se limite pas pour Schumpeter à la création d'un nouveau bien ou encore par l'introduction de la machine dans les ateliers. L'innovation est, grossièrement, ce qui permet à l'entrepreneur d'accroître son chiffre d'affaires et sa position de marché. Par le pouvoir de l'innovation, l'entrepreneur délimite son propre marché, il fixe ses propres règles, afin de maîtriser l'incertitude propre au fonctionnement du marché. Les mobiles humains ne sont jamais strictement individuels, mais s'inscrivent toujours dans une réalité sociale et historique.

Pourtant pendant les années 1945-1975, l'entrepreneur est ignoré. Schumpeter est honnis, à tel point qu'à la fin des années 1960, Baumol (1968) écrit qu'il ne constitue plus un sujet d'analyse pour les économistes. Or, plus de vingt ans plus tard, l'entreprise et l'entrepreneur occupent le devant de la scène économique et sociale. La société entrepreneuriale (Audretsch, 2007) se serait ainsi substituée à une société rigide modelée autour de la grande entreprise fordiste et du salariat de masse. Un nouveau champ de recherche se développe : celui de l'entrepreneuriat sur la base notamment d'une analyse combinatoire entre les travaux de Schumpeter sur l'innovation, de Kirzner sur la capacité de l'entrepreneur à saisir les opportunités d'investissement (Shane, 2003) et de F. Hayek.

Kirzner décrit l'activité entrepreneuriale comme la découverte d'opportunités de profit que les autres individus n'avaient pas découvertes avant lui. Il en découle le concept de « vigilance entrepreneuriale ». Dans ces conditions, le profit de l'entrepreneur est la récompense obtenue en partie par hasard et grâce à l'habileté de l'entrepreneur à anticiper la manière dont les individus vont réagir face au changement. Kirzner (1973, 2005) refuse la problématique de la maximisation du profit. Ou, plutôt, l'entrepreneur n'est pas seulement un agent calculateur, c'est aussi un agent économique attentif aux opportunités. L'entrepreneur kirznerien, contrairement à son homologue schumpetérien, ne crée rien de nouveau, mais est un capteur d'opportunités qui existent déjà.

La concurrence constitue une « procédure de découverte » des informations nécessaires à la prise de décision (Hayek, 1993, 1994). Contrairement à Walras, l'entrepreneur hayekien ne prend pas de décisions dans un environnement économique transparent. Au contraire, car « *la connaissance qu'un esprit individuel manipule consciemment n'est qu'une faible partie de la connaissance qui à tout moment contribue au succès de son action* » (Hayek, 1994, p. 25). Hayek explique en substance que la somme des connaissances de tous les individus n'existe nulle part de manière intégrée, de plus au fur et à mesure que la connaissance progresse, de nouvelles zones d'ignorance sont découvertes. L'organisation sociale suit, selon Hayek, un ordre spontané. L'ordre libéral est ainsi fondé sur « *l'attitude des individus à réagir efficacement par des schémas généraux face à un monde qu'ils connaissent très imparfaitement* » (Sicard, 1989, p. 184). Dans une société moderne, les individus sont libres des décisions qu'ils prennent. Ils ne doivent leurs échecs ou leurs réussites qu'à eux-mêmes. Ce qui n'était pas le cas dans la société traditionnelle, où les plus fortunés « *avaient obligation de donner aux autres ce qu'ils désiraient* » (Hayek, 1994, p. 79). Les nobles, dans le cadre d'une relation d'interdépendance subtile, avaient obligation de venir en aide aux plus démunis (Fontaine, 2008). Dans la société moderne, en d'autres termes la « société libre »

conçue par Hayek, les individus ne sont tenus à aucune obligation de ce type. Ils sont entièrement libres ; liberté qui leur est donnée par le marché. C'est pour cette raison que la société moderne « *peut devenir beaucoup plus prospère que les autres* » (Hayek, 1994, p. 79). Ceci grâce à « *l'utilisation fructueuse de ce potentiel entrepreneurial (et, en trouvant le meilleur emploi de nos points forts personnels, nous sommes tous 'entrepreneurs'), (qui) est l'activité la plus hautement recomposée d'une société libre. À l'inverse, si chacun laisse aux autres le soin d'inventer les bons moyens d'utiliser ses capacités, il devra se contenter d'une moindre rémunération* » (Hayek, 1994, p. 79). Tout individu doit se prendre en mains, ne se préoccuper que de lui-même, être capable de vivre de son savoir-faire car « *dans une société libre, c'est l'exploitation de circonstances favorables particulières qui détermine l'utilité concrète d'un talent* » (Hayek, 1994, p. 79). Le marché synthétise le profit individuel et le bien-être général. « *Lorsque le marché indique à un entrepreneur individuel qu'il peut gagner plus de profit en agissant de manière déterminée, il lui donne la possibilité tout à la fois d'agir dans le sens de ses propres intérêts et d'apporter à la collectivité une contribution importante (en les termes des unités de calcul utilisées par les autres participants) que toutes celles qu'il pourrait fournir de toutes les autres façons disponibles* » (Hayek, 1993, p. 138).

### **Tous entrepreneurs ou le mythe de la société entrepreneuriale**

Au début des années 2000, Audretsch (2006, 2007 ; Facchini, 2006, 2007 ; Facchini, Konning, 2008) pronostique la transformation radicale du capitalisme, celui-ci devenant entrepreneurial et non plus managérial. Il ne s'agissait pas cependant pour Audretsch d'imaginer un monde de petites et moyennes entreprises (à l'image de l'hypothèse d'atomicité du marché du modèle de la concurrence pure et parfaite), mais d'envisager l'épanouissement d'une nouvelle organisation économique et sociale laissant plus de place à l'initiative individuelle et à l'imagination, tout en mettant l'accent sur la dynamique de petites et moyennes entreprises (PME) innovantes. Aussi, le rôle de l'État a-t-il changé puisqu'il s'agit de créer des conditions favorables à l'épanouissement de l'initiative individuelle et de l'esprit d'entreprise. Depuis le début des années 1980, tout se passe comme si l'État était amené à créer les conditions de sa propre disparition en construisant par la loi un nouveau cadre institutionnel pour donner aux agents économiques et aux institutions (entreprises et administrations) une plus large marge d'initiative. L'objectif de l'État est de réduire les barrières administratives à la création d'entreprises (dans sa durée, le nombre de procédures, le financement, la fiscalité, etc.).

David Audretsch (1995, 2007) ne s'inscrit pas dans la problématique galbraithienne comparative entre le capitalisme et le socialisme. En ce début de

21<sup>e</sup> siècle, le doute n'est plus permis pour une majorité d'intellectuels, le capitalisme est devenu la forme universelle de l'organisation de l'économie. Il discute en revanche de la réalité du capitalisme managérial galbraithien et conteste en substance le rôle que Galbraith laisse à l'entrepreneur. Pour Audretsch, l'entrepreneur joue un rôle clé dans la dynamique du capitalisme en matière d'innovation. Il est de cette façon très proche de la définition de Say pour qui l'entrepreneur était l'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie.

Audretsch oppose le capitalisme des années 1945-1970 au capitalisme contemporain, et distingue d'une part le taylorisme et le fordisme de la grande entreprise, la production de masse et le développement de l'emploi salarié, d'autre part ce qu'il nomme la société entrepreneuriale qui, dans un contexte international marqué par la remise en cause des rapports concurrentiels internationaux, se caractérise par la création d'une pléthore de petites entreprises innovantes. Les entrepreneurs qui créent ces nouvelles entreprises tirent profit des opportunités d'investissement (au sens kirznerien du terme) que les autres entrepreneurs n'ont pas détecté. Aussi pour Audretsch, les changements économiques observés depuis plusieurs décennies dans les pays industrialisés englobent des changements sociaux et culturels majeurs car cet élan de créativité trouve ses racines dans les mouvements de contestation des années 1960, par des jeunes qui ne souhaitaient pas se laisser enfermés dans le cadre rigide d'une société bureaucratique.

La société qui apparaît progressivement à partir dès la fin des années 1970 est plus créative et permissive. L'événement majeur des dernières décennies est la chute de mur de Berlin qui diffuse les mêmes règles économiques et politiques à l'ensemble de la planète. Mais, la globalisation n'a pas entraîné la disparition des petites entreprises, au contraire, pour deux raisons majeures qui ont trait d'une part au déclin des grandes entreprises, d'autre part à l'émergence de l'économie de la connaissance : (a) les grandes entreprises (c'est-à-dire les entreprises de plus de 250 salariés) présentes dans les industries manufacturières traditionnelles ont perdu de leur compétitivité dans la production des pays industriels (où les salaires sont élevés) ; (b) les petites entreprises se sont en revanche développées dans de nouveaux secteurs d'activité grâce à l'émergence de technologies nouvelles.

Les grandes entreprises ne sont donc pas appelées à disparaître, pour laisser place à des entreprises de plus petite taille, car leurs performances ne sont pas les mêmes selon le secteur d'activité dans lequel ces entreprises sont insérées. Audretsch souligne bien que les grandes entreprises sont plus innovantes que les petites, car les premières possèdent de grands laboratoires et consacrent des moyens financiers et humains importants pour la recherche-

développement (R&D). Mais, si cette affirmation est vérifiée globalement, le constat n'est pas le même selon le secteur d'activité. Les petites entreprises ont contribué à de grosses innovations dans l'industrie informatique et celle des instruments de contrôle. En revanche, les grandes entreprises de l'industrie pharmaceutique et de l'aéronautique sont particulièrement innovantes. Pourtant, il constate aussi que des entreprises ne faisant pas ou peu de R&D, sont parfois innovantes. Comment expliquer cet état de faits ? Comment expliquer que de petites entreprises innovent sans budget de R&D, alors que ce sont les grandes entreprises qui y consacrent des moyens importants ? Quels sont les mécanismes qui permettent ces « débordements de connaissance » à partir de la source produisant la connaissance que ce soit de grandes entreprises ou des universités ?

Audretsch critique l'analyse couramment admise selon laquelle les entreprises sont insérées dans des réseaux d'alliance leur permettant d'internaliser la connaissance extérieure à la firme. Selon cette approche, la petite firme existe de façon exogène, car sa taille l'empêche de générer suffisamment de moyens financiers pour créer des connaissances. Elle est donc amenée à chercher d'autres moyens pour produire de la connaissance, d'où l'importance des réseaux d'alliance. Audretsch remet en question l'idée selon laquelle l'entreprise (petite) est exogène et suppose que c'est la connaissance qui est exogène. La connaissance nouvelle et ayant potentiellement de la valeur n'existe pas de façon abstraite, elle est incorporée dans des individus (individuellement ou en tant que groupe). Cette connaissance est incertaine et son transfert implique des coûts de transaction élevés. Les avis concernant l'intérêt d'une innovation peuvent être différents.

Audretsch compare sur ce point l'économie managériale et l'économie entrepreneuriale. Dans l'économie managériale, l'innovation radicale amorce de nouvelles industries (via la théorie du cycle du produit). Le coût de l'innovation radicale est très élevé, comparé à celui de l'innovation incrémentale. Dans ces conditions, il est coûteux pour une grande entreprise de diffuser sur le plan géographique de nouvelles connaissances pour les appliquer économiquement. Aussi puisque le coût de l'innovation incrémentale est plus faible que celui de l'innovation radicale, les entreprises ont intérêt à conserver la même trajectoire technologique. En revanche, selon Audretsch, dans l'économie entrepreneuriale, l'innovation radicale conduit au développement de nouvelles trajectoires technologiques plutôt qu'à la poursuite d'anciennes trajectoires. Dans les pays industrialisés, l'activité économique est essentiellement concentrée dans les nouvelles industries. L'entrepreneur joue ici un rôle très important car c'est lui qui fait le lien entre les effets de débordement et la commercialisation de connaissances et d'idées nouvelles.

## CONCLUSION

Dans une économie en perpétuelle transformation, reposant sur une dynamique de destruction créatrice, la persistance des petites entreprises est un fait acquis, en dépit d'une tendance de fond allant dans le sens de la concentration. La création renouvelée de petites entreprises est la contrepartie d'un dynamisme entrepreneurial, qu'il soit impulsé par l'opportunisme (exploiter une idée, une invention) ou bien par la nécessité (créer son propre emploi), ou bien encore une combinaison des deux.

La grande entreprise s'impose comme le modèle industriel de la modernité à la fin 18<sup>e</sup> siècle. Partant de ce postulat, Adam Smith développe une analyse économique structurelle, construite à partir d'agrégats macro-économiques qui masquent le jeu des acteurs. Mais, si la tendance globale de l'industrie va bien dans le sens depuis le 19<sup>e</sup> siècle de la croissance de la taille des entreprises, d'un autre côté les petites entreprises n'ont pas disparu. En marge des structures productives fixées par la grande entreprise, le jeu des acteurs (entrepreneurs créateurs de nouvelles entreprises, stratégies des firmes de déconcentration et de flexibilisation de leurs structures) doit également être pris en compte pour saisir les différentes facettes du processus continu de la transformation dynamique du capitalisme (Boutillier, Uzunidis, 2010).

## BIBLIOGRAPHIE

- AUDRETSCH, D., 2007, *The Entrepreneurial Society*, Oxford, Oxford University Press.
- AUDRETSCH, D., 2006, L'émergence de l'économie entrepreneuriale, *Reflets et Perspectives*, XLV (1), 43-70.
- BAUDRY, B, DUBRION B. (dir.), 2009, *Analyses et transformations de la firme*, Paris, La Découverte.
- BAUMOL, W. J., 1968, Entrepreneurship in Economic Theory, *The American Economic Review*, 58, (2), 64-71.
- BERLE, A., MEANS, G., 1932, *The Modern Corporation and Private Property*, MacMillan.
- BOUTILLIER, S., 2005, Technostructure et entrepreneurs dans l'économie contemporaine, in Laperche, B. (dir.), *L'entreprise innovante et le marché. Lire Galbraith*, Paris, L'Harmattan, 51-78.
- BOUTILLIER, S., UZUNIDIS, D., 1999, *La légende de l'entrepreneur*, Paris, Syros.
- BOUTILLIER, S., UZUNIDIS, D., 2010, *L'entrepreneur, force vive du capitalisme*, Nice, Bénévent.
- BROUSSEAU, E., 1988, De nouvelles approches de l'entreprise, *Revue d'Économie Industrielle*, 46, (1), 84-90.
- CHANDLER, A., 1988, *La main visible des managers*, Paris, Economica, édition originale 1977.

- CHEVALIER, J.-M., 1977, *L'économie industrielle en question*, Paris, Calman Levy.
- COASE, R. H., 1987, La nature de la firme, *Revue d'Économie Industrielle*, 2 (1), 133-163, édition originale 1937.
- FACCHINI, F., 2006, La place de la firme dans la coordination, *Revue Française de Gestion*, 165, 105-121.
- FACCHINI, F., 2007, Entrepreneur et croissance économique : développements récents, *Revue d'Économie Industrielle*, 119, 55-84.
- FACCHINI, F., KONNING, M., 2008, Quelle place pour l'entrepreneur dans les théories de la croissance régionale ?, Colloque Rimouski, session « dynamiques entrepreneuriales et renouvellement des systèmes productifs », 25-26-27 août.
- FONTAINE, L., 2008, *L'économie morale ; pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, Paris, Gallimard.
- GALBRAITH, J. K., 1968, *Le nouvel état industriel*, Paris, Gallimard, édition originale 1967.
- GALBRAITH, J. K., 1983, *Une vie dans son siècle*, Paris, Gallimard.
- GHERTMAN, M., 2003, Olivier Williamson et la théorie des coûts de transaction, *Revue Française de Gestion*, 142, 43-63.
- GIRAUDO, A., 2007, *Mythes et légendes économiques*, Paris, Economica.
- HATCHUEL, A., 1999, Connaissances, modèles d'interactions et rationalisations. De la théorie de l'entreprise à l'économie de la connaissance, *Revue d'Économie Industrielle*, 88, (1), 187-209.
- HAYEK, F., 1993, *La présomption fatale. Les erreurs du socialisme*, Paris, Presses universitaires de France, édition originale 1988.
- HAYEK, F., 1994, *La constitution de la liberté*, Paris, Litec, édition originale 1960.
- JAEGER, C., 1982, *Artisanat et capitalisme. L'envers de la roue de l'histoire*, Paris, Payot.
- JULIEN, P.-A., MARCHESNAY, M., 1988, *La petite entreprise*, Paris, Vuibert.
- KIRZNER, I. M., 1973, *Perception, Opportunity and Profit*, Chicago, University of Chicago Press.
- KIRZNER, I., 2005, *Concurrence et esprit d'entreprise*, Paris, Economica.
- LONGUET, S., 2001, La firme dans une perspective autrichienne, *Revue d'Économie Industrielle*, 97 (1), 35-52.
- MARSHALL, A., 1934, *L'industrie et le commerce. Étude sur la technique industrielle et l'organisation des affaires, leur influence sur les conditions d'existence des différentes classes sociales et des nations*, Tomes 1 et 2, Paris, Éditions Marcel Giard, édition originale 1919.
- MARX, K. 1976, *Le capital*, Paris, Éditions Sociales, édition originale 1867 pour le livre 1.
- MARX, K., ENGELS, F., 1976, *Le manifeste du parti communiste*, Paris, Le livre de poche, édition originale 1848, <http://www.marxists.org/francais/marx/works/1847/00/kmfe18470000a.htm#sect1>
- PEAUCELLE, J.-L., 2008, Les innovations techniques et organisationnelles dans la fabrication des épingles, *Innovations. Cahiers d'Économie de l'Innovation*, 27, 27-44.
- PIORE, M. J., SABEL C. F., 1989, *Les chemins de la prospérité*, Paris, Hachette littérature, édition originale 1984.

- RAVIX, J.-L., 1990, L'émergence de la firme et des coopérations inter-firmes dans la théorie de l'organisation industrielle : Coase et Richardson, *Revue d'Économie Industrielle*, 51 (1) 202-225.
- SCHUMACHER, E. F., 1979, *Small is Beautiful*, Paris, Seuil, édition originale 1973.
- SCHUMPETER, J. A., 1935, *Théorie de l'évolution économique*, Paris, Dalloz.
- SCHUMPETER, J. A., 1979, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot.
- SCHUMPETER, J. A., 1983, *Histoire de l'analyse économique*, Gallimard, édition originale 1954, trois tomes.
- SHANE, S., 2003, *A General Theory of Entrepreneurship. The Individual-Opportunity Nexus*, Cheltenham, Edward Elgar.
- SICARD, F., 1989, La justification du libéralisme selon F. Von Hayek, *Revue Française de Science Politique*, 2, 178-199.
- SMITH, A., 1991, *La richesse des nations*, Paris, G-F Flammarion, tomes 1 et 2, édition originale 1776.
- TARDIEU, L., 2005, La fonction entrepreneuriale dans la firme, *Revue d'Économie Industrielle*, 109, 1er trimestre, 119-137.
- VERIN, H., 1982, *Entrepreneurs, entreprise. Histoire d'une idée*, Paris, Presses universitaires de France.
- WALRAS, L., 1988, *Traité d'économie pure*, Paris, Economica, édition originale 1874.
- WEBER, M., 1964, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, édition originale 1905.
- WEBER, M., 1991, *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard, édition originale 1923.
- WILLIAMSON, O., 1965, *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, New York, Free Press.
- WILLIAMSON, O., 1985, *The Economics Institutions of Capitalism*, New York, Free Press.