



HAL
open science

L'entrepreneur comme un homme prudent

François Facchini

► **To cite this version:**

François Facchini. L'entrepreneur comme un homme prudent. La Revue des Sciences de Gestion, 2007, 226 - 227, pp.29-38. 10.3917/rsg.226.0029 . hal-00270443

HAL Id: hal-00270443

<https://hal.science/hal-00270443>

Submitted on 14 Mar 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'ENTREPRENEUR COMME UN HOMME PRUDENT

François Facchini

Direction et Gestion (La RSG) | « La Revue des Sciences de Gestion »

2007/4 n°226-227 | pages 29 à 38

ISSN 1160-7742

ISBN 9782916490090

Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2007-4-page-29.htm>

!Pour citer cet article :

François Facchini, « L'entrepreneur comme un homme prudent », *La Revue des Sciences de Gestion* 2007/4 (n°226-227), p. 29-38.
DOI 10.3917/rsg.226.0029

Distribution électronique Cairn.info pour Direction et Gestion (La RSG).

© Direction et Gestion (La RSG). Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

L'entrepreneur comme un homme prudent

par *François Facchini*



François FACCHINI

Maître de Conférences et chercheur
EDJ, (Économie — Droit — Justice),
Université de Reims, Champagne – Ardenne
Chercheur associé,
LAEP, (LABoratoire d'Économie Publique)
Université Paris I Panthéon — Sorbonne

Généralement, il est admis que le premier économiste à avoir traité théoriquement de l'entrepreneur est Richard Cantillon vers 1730 (Schumpeter 1914, p. 41, 1954). Cantillon était un banquier irlandais du XVIII^e siècle. Il fût le premier à définir le profil de l'entrepreneur, sa place sociale et sa fonction dans son *Essai sur la nature du commerce en général* (Cantillon 1990). Cet ouvrage écrit entre 1716 et 1734 ne fût néanmoins publié qu'en 1755 après avoir circulé pendant plus de vingt ans (Le Van-Lemesle 1988). Vint, ensuite, l'apport de la tradition française: Condillac (1776) et Turgot (1776) puis J.-B. Say (1803, 1828 – 1829) et ses disciples Courcelle-Seneuil (1855), Tarde (1890) et Leroy-Beaulieu (1919). Cette filiation traduit une réelle préoccupation pour l'entrepreneur qui contraste avec l'école ricardienne et son désintérêt pour cette figure du développement économique. Ce thème de l'entrepreneur est en revanche très présent dans l'école autrichienne qui grâce aux apports de Knight (1921), Mises (1949, 1985) et Schumpeter (1934) a permis aux sciences économiques de ne pas oublier l'entrepreneur. Les travaux de Kirzner (1973), Baumol (1968), ou Casson (1982) prolongent cette tradition de la théorie économique et inspirent directement ou indirectement les sciences de gestion qui sont aujourd'hui les principales sciences à s'intéresser à l'entrepreneur et aux conséquences de ses décisions.

Malgré la richesse des théories en présence aucune théorie générale n'existe. L'ambition de cet article est de pallier cette absence en plaçant les théories de l'entrepreneur dans ce que la tradition thomiste appelle une bonne délibération. Il ne s'agit pas de proposer une nouvelle figure de l'entrepreneur aux sciences économiques et de gestion, mais d'organiser les théories en présence. Pour réaliser ce projet nous allons utiliser la théorie thomiste de l'action prudente. Un homme fait une bonne délibé-

ration lorsqu'il est prudent. Pour faire une bonne délibération, il imagine les possibles, juge de leur probabilité d'exister et commande au moment opportun. Il est intuitivement correct alors de vouloir organiser les figures de l'entrepreneur des sciences économiques et de gestion comme suit. L'imagination renvoie à la tradition schumpétérienne, le jugement et le commandement à la figure de l'entrepreneur proposée par J.-B. Say et l'école néomisesienne. Il est impossible alors de dissocier l'imagination novatrice de l'entrepreneur de sa qualité de jugement. Entreprendre ce n'est ni innover, ni avoir de l'imagination, ni avoir un bon jugement ni être vigilant c'est tout à la fois, autrement dit être prudent.

Pour montrer la pertinence de notre proposition nous allons rappeler les deux grandes traditions de la théorie de l'entrepreneur en présence. La théorie élitiste de Cantillon – Knight – Schumpeter qui propose une vision presque génétique de l'entrepreneur (1). L'entrepreneur naît preneur de risque (Knight) et avec le souci de dominer les autres (Schumpeter). La théorie du bon jugement des écoles françaises (2) et misessienne (3) où la fonction d'entrepreneur est accessible à tous. Le commun des mortels est capable d'identifier un échange mutuellement avantageux et de le mettre en œuvre. La relation entre la théorie de l'entrepreneur des écoles françaises et autrichiennes avec la théorie thomiste de la prudence se fonde sur l'importance que ces écoles accordent à l'incertitude et à la qualité du jugement. Say définit l'entrepreneur par son jugement, Kirzner par sa vigilance. Deux qualités que l'on retrouve dans la définition thomiste de la bonne délibération. Toute la discussion autour du risque et de l'incertitude est ainsi placée au niveau du jugement, mais comme le montre parfaitement la théorie thomiste de la prudence, pour juger, il faut avoir imaginé le monde des possibles. Il faut s'être projeté dans l'avenir pour faire d'une fiction une réalité. On trouve à ce stade la figure de l'entrepreneur innovateur de la théorie schumpétérienne (4).

1. La tradition Cantillon, Knight, Schumpeter

La tradition Cantillon – Knight – Schumpeter donne deux fonctions à l'entrepreneur. Il fait face à l'incertitude et innove. Elle laisse ainsi à la tradition française la figure de l'entrepreneur gestionnaire des ressources. L'entrepreneur est défini comme appartenant à une classe d'agent économique s'engageant sur le marché dans un univers d'incertitude (Cantillon 1755). Le point commun de tous les entrepreneurs est qu'ils se procurent tous leurs moyens d'activité à taux fixe (à un prix certain) et revendent biens ou services à un prix incertain (Le Van-Mesle 1988, p. 136). Grâce à cette prise de risque, il se donne les moyens d'accéder à la richesse et à la propriété (mobilité sociale). Ils sont une source d'équilibre entre production et besoin. On trouve ainsi dès Cantillon le thème cher à Kirzner de l'entrepreneur comme force d'équilibrage. On trouve aussi la thèse selon laquelle

l'entrepreneur provoque sans le vouloir la crise de la société d'Ancien régime en favorisant les importations et la concurrence entre tous les producteurs de ce grand marché qu'est le monde. Cantillon explore ainsi le thème des effets du commerce et de la mondialisation sur les systèmes politiques (avènement de la démocratie) et le rapport au politique (émergence de l'individualisme).

1.1. Knight et la figure du preneur de risque

Franck Knight (1921) reprend la définition de Cantillon et oppose deux types d'individu. Les individus qui aiment le risque et ceux qui sont adverses au risque. Créer une entreprise c'est accepter de prendre des risques financiers, des risques professionnels (pas de sécurité de l'emploi), des risques d'ordre familial (consacrer moins de temps à sa famille) et des risques d'ordre psychique si le projet échoue (stigmatisation de l'échec) (Hernandez 1999, p. 34).

Les théories contemporaines de l'action vont alors être tentées de formaliser le choix entrepreneurial – salariat comme le résultat d'un calcul économique de probabilité. Cela ne respecterait pas, néanmoins, la tradition ouverte par Knight lorsqu'il a distingué le risque de l'incertitude. Cette distinction est aussi présente chez Cantillon, Say (Fontaine 1999, p. 7) et Courcelle-Seneuil (1852, p. 455, cité par Ribeil 1994). Elle conduit à penser l'action de l'entrepreneur non pas dans un univers risqué mais dans un monde incertain. Nous verrons dans la section consacrée à la prudence que c'est parce que le monde est incertain que l'homme doit être prudent. La prudence dans un monde parfaitement connaissable serait inutile. Il suffirait de collecter de l'information pour connaître l'avenir et ne pas se tromper. C'est parce qu'il y a de l'incertitude que la connaissance n'est pas un antidote à l'erreur. L'entrepreneur est prudent parce qu'il doit évaluer, de la manière la plus juste, ses coûts ainsi que les besoins des consommateurs et leur consentement à payer. Il cherche à savoir si son projet d'entreprise a une probabilité de succès suffisamment importante pour engager ses ressources dans l'aventure économique. Dans un monde risqué il sait que son erreur peut être de ne pas retenir la bonne probabilité autrement dit de sur ou de sous évaluer les risques. Dans un tel univers, il connaît le monde des possibles. Il ne fait alors que donner à chaque scénario une probabilité d'apparition. Dans un monde incertain, en revanche, le monde des possibles est indéterminé. Il n'est pas possible, alors, d'évaluer la probabilité d'apparition d'un événement dont on ne soupçonne même pas l'existence (Langlois et Cosgel 1993). L'entrepreneur doit alors se tenir prêt à affronter une situation qu'il n'a pas imaginée.

La distinction risque – incertitude oblige ainsi à penser un type d'erreur qui n'est pas lié à une erreur d'appréciation des probabilités d'apparition d'un événement mais à une erreur sur le monde des possibles. L'entrepreneur sait qu'il n'est pas en mesure de tout imaginer. Il sait que le monde est imprévisible et s'y prépare.

La distinction risque – incertitude empêche de modéliser le choix entrepreneurial – salariat comme un calcul de probabilité, car, dans un monde incertain, le monde des possibles n'est pas donné. Il n'est pas possible alors d'attribuer à chaque scénario une probabilité de gain. Il peut s'avérer plus risqué pour l'individu d'adhérer au projet entrepreneurial d'un autre que de suivre sa propre voie. Les facteurs qui influencent les gains de ses choix étant en partie imprévisibles. C'est cette distinction qui rattache Knight à la tradition Say – Mises et Kirzner et plus généralement à la théorie thomiste de l'action.

1.2. J. Schumpeter et la figure de l'entrepreneur innovateur

Dans la tradition schumpétérienne, l'entrepreneur n'est pas un preneur de risque, mais un innovateur. Il propose de nouveaux marchés, une nouvelle manière d'organiser la firme et/ou de nouveaux intrants capables de rendre leurs projets plus attractifs (Schumpeter 1934, p. 66). L'entrepreneur est défini comme un type particulier d'agent économique. L'entrepreneur est un leader. Il est avant tout un dominant. Il se distingue alors des suiveurs et des dominés. Il a une capacité unique à combiner de nouvelles ressources. Il a les qualités d'un innovateur et se meut dans une atmosphère individualiste et rationaliste (Schumpeter 1926, p. 134, cité par Ebner 2006, p. 504). Sa tâche est de briser les inerties de la tradition et les routines. Il se définit alors aussi bien par ses caractéristiques propres que par son opposé le suiveur, c'est-à-dire celui qui a 1) des prévisions adaptatives et non prédictives, 2) des expériences fondées sur l'habitude et non la nouveauté et la spontanéité, 3) des calculs hédonistes et non une imagination visionnaire, 4) des comportements routiniers pour se prémunir de l'incertitude et non des comportements innovants pour répondre à cette même incertitude et 5) des réactions graduelles et lentes au lieu d'avoir des stratégies rapides et créatives (Ebner 2006, p. 505). C'est la présence de ces individus innovateurs sur les marchés qui provoque le changement et nourrit le processus de création de richesse et de développement économique (Schumpeter 1934, pp.74 – 94). L'entrepreneur innovateur qui s'engage dans les affaires concrétise des idées nouvelles (Witt 1992, p. 240). Il brise, pour cette raison, l'équilibre formé et provoque la séquence reprise par l'école néoclassique de l'équilibre : utilisation optimale d'une découverte – imitation – équilibre – nouvelle découverte. L'entrepreneur est de ce fait la source des cycles et d'un processus de destruction – créateur qui peut sous certaines conditions exiger des politiques macroéconomiques de stabilisation.

L'entrepreneur innovateur comme leader n'agit pas seulement dans le champ du marché. Il représente, au contraire, une figure de l'histoire et du changement social. Il est celui qui commande, quel que soit le système institutionnel : socialisme, capitalisme, démocratie ou tribal. Il n'aura pas, cependant, les mêmes caractéristiques

dans le capitalisme familial du XIX^e siècle que dans le capitalisme des grandes entreprises du début du XX^e siècle. Dans cette phase de concentration des firmes, l'entrepreneur doit pour dominer avoir avant tout des qualités d'organisateur et de coordinateur. La figure d'un leadership personnel est ainsi rendue obsolète par l'évolution du capitalisme qui progressivement transite vers une forme plus ou moins développée de capitalisme d'Etat. On retrouve ainsi le thème du livre, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, qui prédit la fin du capitalisme traditionnel et les prémisses d'une théorie de l'entrepreneur d'Etat. L'Etat comme entrepreneur va révolutionner les pratiques agricoles en imposant leur modernisation par des politiques agricoles actives. Il va intervenir dans l'industrie afin de susciter l'innovation ou l'accompagner par des politiques d'investissement en infrastructure.

La tradition Cantillon – Knight – Schumpeter traite donc du risque, de l'incertitude et de l'innovation. La première fonction de l'entrepreneur est de gérer l'incertitude, la seconde est d'innover afin d'entretenir la dynamique d'ajustement du marché. L'entrepreneur a deux qualités. Il n'a pas peur de prendre des risques et il est ambitieux. Il cherche à être le premier. Il n'est pas forcément, pour cette raison, incité à agir sur le marché. Il peut aussi vouloir agir en utilisant le pouvoir fiscal et réglementaire de l'Etat. Il devient alors un entrepreneur d'Etat ; figure absente des travaux des écoles françaises et misessiennes.

2. J.-B. Say et ses successeurs : au-delà de l'entrepreneur gestionnaire de ressources

La théorie de J.-B. Say et sa tradition sont souvent associées à la figure de l'entrepreneur gestionnaire des ressources. Elle perpétuerait ainsi la théorie de Turgot qui faisait de l'entrepreneur individuel le pivot de tout le système de production et de distribution (Fontaine et Marco 1993, p. 580). Cette caractérisation de la tradition française s'explique sans doute par l'importance des travaux de Courcelle-Seneuil qui, dirigeant d'entreprise industrielle comme Say, écrira le premier Traité pratique de gestion des entreprises et fut en ce sens l'un des fondateurs du management moderne des entrepreneurs au milieu du XIX^e siècle (Ribeil 1994, p. 33).

Elle s'explique aussi par les liens très étroits que Say puis Courcelle-Seneuil et Leroy-Beaulieu ont établi entre l'entrepreneur et son entreprise ; l'entreprise étant « *définie comme toute application de l'activité humaine qui consiste à combiner l'emploi des forces diverses pour atteindre un but déterminé* » (Courcelle-Seneuil 1872, p. 1 cité par Ribeil 1994, p. 40). Say – Courcelle-Seneuil – Leroy-Beaulieu annoncent ainsi la théorie austro-américaine de la firme dont l'originalité par rapport aux théories économiques des organisations est d'articuler la théorie de l'entrepreneur à la théorie de la firme (Facchini 2006).

C'est parce que la théorie de l'école française a été réduite à cette dimension de l'entrepreneur gestionnaire que G. Koolman (1971, p. 281) a pu soutenir que la principale faiblesse de la théorie de Say est dans l'absence d'une théorie du rôle de l'entrepreneur. Say serait insuffisant parce qu'il se concentrerait trop sur le coordinateur et pas assez sur la dimension innovatrice de l'action entrepreneuriale (Navahandy 1958). Il distinguerait bien innovation et invention comme Schumpeter, mais réduirait l'innovation à la diffusion commerciale des inventions. Say est plus proche sur ce point de Kirzner (1973) que de Schumpeter puisque ce dernier traite de l'entrepreneur comme celui qui déclenche l'innovation et rompt avec l'équilibre passé.

Réduire la théorie de l'entrepreneur de la tradition française à la figure du gestionnaire de ressources n'est pourtant pas juste. L'entrepreneur se définit plus par le fait qu'il a un bon jugement que par son activité de gestion au sein de la firme. Cette définition rattache la tradition française à la deuxième étape d'une bonne délibération dans la théorie thomiste de l'action à savoir l'étape du jugement. Elle conduit aussi à écarter l'idée que la tradition française n'aurait pas pris en compte l'incertitude et la nouveauté dans sa théorie de l'entrepreneur. Pour le montrer, il suffit de rappeler dans ses grandes lignes la théorie de l'entrepreneur de J.-B. Say.

Avoir un bon jugement en apprenant l'économie et la gestion

La théorie de l'entrepreneur de J.-B. Say (1813-1892) se trouve dans son *Traité d'économie Politique* de 1803 et dans son *Cours Complet d'économie politique* de 1828. Say soutient que la principale qualité de l'entrepreneur qui réussit est son bon jugement; « rien ne peut suppléer chez le conducteur d'une entreprise la prudence et l'esprit de conduite, qui ne sont que du jugement réduit en pratique » (Say 1828-1829, t.10, p. 300). Cet esprit de conduite va au-delà du savoir rationnel. Il est nourri par une connaissance singulière des situations et est innée. Cela signifie que tout le monde peut-être entrepreneur, car tout le monde peut avoir un bon jugement sur une situation particulière de marché. Cela conduit aussi à soutenir que l'entrepreneur n'est pas celui qui possède du capital (Koolman 1971, p. 276). On retrouve cette position chez Kirzner (1973). Il est celui qui a saisi un échange mutuellement avantageux. La fonction d'entrepreneur est en ce sens bien distinct de la fonction d'offreur de capital¹. L'entrepreneur réoriente les ressources vers leur usage le plus valorisé par les consommateurs. Il provoque ainsi lors de chacune de leur décision une réorientation des capitaux vers de nouveaux projets et une nouvelle répartition des richesses. L'entrepreneur est ainsi tenu de convaincre les capitalistes du bien fondé de son projet.

Pour avoir un bon jugement l'entrepreneur a intérêt à apprendre l'économie et la gestion. Il doit maîtriser l'art d'entreprendre, autrement dit l'art d'employer le plus utilement possible le capital et le travail (Courcelle-Seneuil 1872). La science des affaires est la science de cet art de la combinaison et de la direction. L'entrepreneur est ainsi celui qui dirige et gère. Il n'est pas seulement celui qui innove. Il est aussi celui qui réussit à déléguer sans

susciter l'opportunisme, à s'occuper des salariés pour accroître le rendement du travail et à ne pas sur-utiliser du capital. L'art de l'entrepreneur ne peut espérer survivre en entrant en conflit avec ses employés. Il est important alors qu'il fonde ses décisions sur la connaissance des produits qu'il fabrique, sur leurs effets financiers et sur une bonne évaluation des désirs des consommateurs. Il doit savoir quel produit fabriquer et comment le fabriquer (Say 1848, p. 138).

Pour connaître quel produit fabriquer il doit évaluer les désirs des consommateurs et anticiper leur évolution. Say et Courcelle-Seneuil annoncent ainsi le raisonnement marketing. Pour savoir comment fabriquer un produit, l'entrepreneur mobilise les savants et les ingénieurs. Il s'entoure des meilleurs spécialistes et enquête sur la faisabilité de son projet de production. Pour juger de la rentabilité d'une décision, la première information qu'il collecte est la connaissance des prix de revient.

« La connaissance des prix de revient [...] doit être la base de tous les calculs de l'entrepreneur, de tous les raisonnements sur lesquels il peut fonder ses opérations: c'est sans contredit celle qu'il importe le plus d'acquiescer et de posséder » (Courcelle-Seneuil 1872, p. 188, cité par Ribeil 1994, p. 42).

La comptabilité privée sert à connaître les coûts et à suivre l'évolution de la demande. Elle est la mémoire de l'entrepreneur qui, grâce à elle, peut suivre l'évolution des coûts, des ventes des marchandises et/ou le nombre de ses clients. Elle est un élément particulièrement important de l'art des affaires parce qu'elle éclaire les choix de combinaison productive. Courcelle-Seneuil ouvre ainsi la boîte noire refermée par la théorie de l'école de l'équilibre de la production et n'oublie pas de lier stratégie de l'entrepreneur et gestion de l'entreprise. Il suit Say qui rappelle que l'entrepreneur « doit calculer les frais qu'occasionnent la fabrication du produit [...] Il ne doit en entreprendre la fabrication [...] que lorsqu'il peut raisonnablement espérer que sa valeur sera suffisante pour rembourser tous les frais de production » (Say 1848, p. 18). Pour avoir un bon jugement, l'entrepreneur peut utiliser les ouvrages d'économie politique de Say ou Courcelle-Seneuil. Le *Catéchisme d'économie politique* sert à diffuser sous forme simplifiée les connaissances élémentaires nécessaires à l'entrepreneur (Le Van Lemesle 1988, p. 138). La création d'un cours d'économie industrielle au Conservatoire des Arts et Métiers et l'ouverture de la première école supérieure de commerce privée en 1819 traduisent aussi ce souci de former le jugement des entrepreneurs et de limiter leurs erreurs de jugement afin de favoriser le goût du commerce. La tradition française initiée par Say insiste donc à la fois sur le rôle conjoint de l'esprit de conduite et de la connaissance des procédés indus-

1. « L'industrie, les capitaux et les agents naturels concourent chacun en ce qui les concerne à la production [...]. Ces éléments sont nécessaires à la création d'un produit, mais il n'est pas nécessaire qu'ils appartiennent à la même personne. [...] Une personne industrielle peut prêter son industrie à celle qui ne possède qu'un capital et un fonds de terre, le possesseur d'un capital peut le prêter à une personne qui n'a qu'un fonds de terre et de l'industrie » (Ibid Say 1803, p. 80).

triels dans le succès des entreprises (Fontaine et Marco 1993, pp.589-590).

La tradition ouverte par Say est, en ce sens, porteuse d'une forme de positivisme industriel qui substituerait à l'entrepreneur des managers formés aux sciences de gestion et aux sciences exactes. Les travaux du polytechnicien Emile Cheysson (1836-1810) peuvent conduire à ce type de stratégie et rejoindre la recherche engagée par le groupe constitué autour du Professeur Fiet (2000) d'une méthode systématique d'identification des profits. Ce type de travaux fait en effet directement écho à la conférence donnée par Cheysson sur une méthode pour la solution des problèmes commerciaux et industriels.

2.1. Apprendre l'économie et la gestion ne suffit pas, cependant, pour avoir un bon jugement

L'entrepreneur ne peut pas, cependant, avoir un bon jugement s'il se contente d'apprendre l'économie et la gestion. Rien ne peut en effet suppléer la prudence et l'esprit d'entreprise. Le message de la tradition française est alors qu'il faut fonder son jugement sur la science mais aussi et surtout sur son sens des affaires, sur sa pratique. La tradition française a donc une position nuancée qui peut, néanmoins, conduire à faire croire que la science des affaires peut être enseignée et qu'à ce titre il serait possible d'apprendre à avoir de bons jugements.

Cela n'est pas possible parce que, comme le montre parfaitement la théorie thomiste de la prudence dans un univers incertain il est impossible de s'en remettre à la connaissance du passé. La connaissance n'est plus une solution à l'erreur de jugement. Il faut aussi être capable d'imaginer les futurs et de les mettre en œuvre le moment opportun. Il faut alors développer son sens des situations singulières de l'analyse au cas par cas afin de limiter l'erreur de jugement et l'échec.

Il n'est pas possible alors de s'en tenir à la connaissance disponible pour agir, mais l'ignorer serait une marque d'imprudence. Ainsi par le thème du bon jugement, l'école française aborde des thèmes aussi importants que l'erreur et l'incertitude. L'entrepreneur de la tradition française ne peut pas, pour cette raison, être confiné au gestionnaire de ressources (Steiner 1997). Il est, au contraire, l'individu qui a un bon jugement sur les affaires présentes et à venir.

3. La tradition Mises-Kirzner héritière de la tradition française

La tradition Mises-Kirzner est très proche de la tradition française et des thèmes proposées par Say. Elle a, cependant, l'intérêt d'actualiser la tradition française et de généraliser ses résultats en définissant immédiatement l'entrepreneur comme un acteur. Elle joint ainsi dans un même discours les trois fonctions de

l'entrepreneur. Il gère l'incertain (Knight). Il organise la production (Say). Et il innove (Schumpeter). Elle prolonge aussi Say et sa théorie du bon jugement en définissant l'entrepreneur par sa qualité de vigilance. L'entrepreneur est une fonction inhérente à toute action. Elle repose sur quiconque agit (Mises 1985, p. 267). Il existe dans cette affirmation à la fois une grande généralité qui peut nuire à sa portée en banalisant l'action de l'entrepreneur et une grande profondeur car elle écarte l'idée d'une qualité particulière de l'entrepreneur présente chez Turgot (Fontaine et Marco 1993, p. 585) et Schumpeter et place la théorie de l'entrepreneur dans le cadre d'une théorie générale de l'action. Elle conduit, pour cette raison, à la théorie de la prudence qui est une philosophie de l'action en univers incertain. Avant de présenter cette thèse, il est utile de rappeler la manière dont la théorie contemporaine de l'entrepreneur a articulé la figure de l'entrepreneur vigilant aux opportunités de profits non encore exploités par les acteurs à celle de l'entrepreneur innovateur.

3.1. Entrepreneur et Alertness

En définissant l'entrepreneur comme celui qui est plus prompt que la foule à saisir les opportunités de profit non encore exploité sur les marchés la théorie misessienne généralise la théorie de l'entrepreneur innovateur de Schumpeter et rétablit la chronologie des événements en faisant remarquer qu'avant tout changement technique l'entrepreneur a dû comprendre qu'en utilisant une nouvelle technologie il pouvait saisir une opportunité de profit encore inexploité (Venkatarama 1997). L'entrepreneur est comme chez Schumpeter celui qui introduit la nouvelle connaissance, mais alors que Schumpeter réduit la connaissance à une connaissance technologique, Mises et Kirzner étendent cette connaissance à toutes les connaissances expérimentales de temps et de lieu accumulées par les agents au cours de leur existence. C'est parce que la connaissance mobilisée par l'entrepreneur peut être totalement banale et connue de tous, que l'entrepreneur n'a rien d'une figure exceptionnelle. Il est simplement un agent qui a perçu un échange mutuellement avantageux que les autres n'avaient pas vu.

La vigilance aux opportunités de profit devient ainsi la marque de fabrique de l'entrepreneur. L'entrepreneur est vigilant à trois types de profit : des profits d'innovation, des profits d'arbitrage et des profits de spéculation. A chaque profit correspond ainsi une figure de l'entrepreneur : la figure de l'entrepreneur innovateur de Schumpeter, la figure de l'entrepreneur preneur de risque de Knight et la figure de l'entrepreneur arbitragiste de Kirzner. L'agent est un innovateur, il perçoit un profit et prend le risque de le saisir. La vigilance ou *alertness* est une posture, une attitude à découvrir les opportunités de profits non encore perçues (Kirzner 1971, p. 116). Cette notion a été proposée par Kirzner (1973) pour définir la nature de l'entrepreneur et préciser ainsi l'idée misessienne selon laquelle l'entrepreneur est celui qui a un coût d'œil plus prompt que la foule (Mises 1949, 1985, p. 269). Son

principal intérêt est de donner une réponse à une question fondamentale pour les sciences économiques et de gestion ; comment l'entrepreneur identifie-t-il une opportunité de gain sur les marchés. Il est sans doute utile de proposer une méthode pour maximiser les profits, encore faut-il savoir les identifier.

L'*alertness* est la qualité qui permet à l'entrepreneur d'identifier les opportunités de profit (Kirzner 1973, p. 30). Elle est un savoir quant à la localisation des informations et à leur utilisation (Kirzner 1979, p. 181).

1. Elle permet à Kirzner de soutenir, après Say, que l'entrepreneur n'a pas besoin d'être un capitaliste. Il ne possède ni capital physique ni capital technologique ni capital humain. Il a, en revanche, pour tâche de persuader les propriétaires de capitaux de leur prêter du capital pour saisir concrètement les opportunités qu'il a perçues. L'entrepreneur peut, dans ces conditions, être frustré par le manque de capital et/ou les difficultés d'y accéder, mais « *la découverte d'une opportunité de profit signifie la découverte de quelque chose qui s'obtient pour rien. Aucun investissement n'est requis ; le billet de dix dollars se découvre sans frais pour celui qui sait le saisir* » (Kirzner 1973, p. 48). La vigilance est peu coûteuse, mais la réalisation de sa vision des affaires suppose du capital pour exploiter le différentiel de prix. La fonction de l'entrepreneur est ainsi isolée de celle du producteur. L'entrepreneur a la vision des affaires. Le producteur met en œuvre cette vision. L'identification des opportunités de profit n'est donc pas coûteuse (*Costless*). L'*alertness* ne coûte rien.
2. Elle permet aussi à Kirzner d'affirmer que la vigilance n'est pas une ressource comme les autres. Elle est la principale qualité des entrepreneurs mais n'est pas un facteur de production. Il n'y a, pour cette raison, ni demande pour le service entrepreneurial ni offre. Ces services n'ont pas de prix (Kirzner 1979, p. 181). Il est inutile alors de chercher les intrants capables de produire la vigilance comme l'école néo-schumpétérienne recherche dans l'investissement en innovation les causes des différentiels de développement. La vigilance est une attitude vis-à-vis du marché que les agents prennent ou ne prennent pas. Ils ont toutes les ressources pour l'adopter (*costless*).

3.2. Les conséquences de la théorie de l'*alertness* entrepreneuriale sur la théorie économique de l'action

Cette théorie, selon laquelle la vigilance au profit est sans coût a plusieurs conséquences analytiques.

Elle s'oppose, tout d'abord, à la théorie de la recherche d'information de l'école de l'équilibre. Le principe d'optimisation conduit la théorie de l'équilibre à soutenir que les hommes deviennent entrepreneur par choix. Les hommes qui ont le plus de goût pour le risque seront ceux qui identifieront le plus de profit. Les employés seront, au contraire, plus adverses au risque. Cela suppose que quelqu'un peut reconnaître toutes les opportu-

nités de profit et que ce sont les caractéristiques des individus qui déterminent leur destin. Les hommes identifient une opportunité de profit sur le marché parce qu'ils ont engagé des ressources à cet effet. Shane (2000, p. 449) en conclut que ce type de théorie focalise plus son attention sur l'exploitation des opportunités que sur leur découverte. Une fois qu'elle est découverte il est évident en effet qu'il faut engager des ressources pour l'extraire. Il note aussi que ce type d'analyse croit que l'on peut répartir les hommes en, d'un côté des entrepreneurs et de l'autre des non entrepreneurs. Les hommes sont fixés par nature dans l'une ou l'autre des catégories. La théorie misessienne de l'entrepreneur se développe donc sur des préalables différents.

Elle ne pense pas, ensuite, le choix comme le résultat d'un calcul d'optimisation, mais comme la conséquence d'une posture. Il existe, alors, un lien très fort entre identification des types de profit et connaissance individuelle. Les entrepreneurs possèdent chacun de leur côté une connaissance qui leur est propre et qui découle de leur expérience. La possession de cette connaissance leur permet d'identifier des opportunités de profit que les autres ne voient pas forcément (Shane 2000, p. 449). La dispersion de la connaissance explique alors pourquoi les individus ne perçoivent pas tous les mêmes opportunités de profit, mais aussi pourquoi ils ne perçoivent pas toutes les opportunités disponibles. Le processus d'apprentissage joue de ce fait un rôle déterminant dans la manière dont les individus vont identifier les opportunités de profit. C'est parce que l'entrepreneur savait quelque chose que les autres ignoraient qu'il a pu saisir une opportunité de profit inexploitée. Il n'a pas eu à chercher cette opportunité il a simplement eu pour mérite de l'identifier comme une opportunité². Les coûts de recherche d'information ne sont pas, pour cette raison, un moyen de discriminer entre les agents et d'expliquer pourquoi certains individus réussissent mieux que d'autres sur le marché. Tout le monde est également appelé à réussir sur le marché parce que chaque individu possède une connaissance tacite (*prior knowledge*). Cette connaissance leur permet de reconnaître certaines opportunités et pas d'autres.

4. Utiliser la théorie thomiste de la prudence pour unifier les théories de l'entrepreneur

Malgré leur succès, les notions kirznériennes de découverte et de vigilance (*alertness*) ont fait l'objet de critiques dès leur publication en 1973 dans *Competition and Entrepreneurship* et continuent d'être critiquées.

2. Scott Shane (2000, p. 451) montre ensuite pourquoi contrairement à Stiglitz, notamment, la découverte des opportunités ne dépend pas des coûts relatifs de la recherche d'information de la part de l'entrepreneur. Il n'est pas possible, en effet, de rechercher quelque chose qui n'existe pas. C'est la situation qui révèle le courage et/ou la prudence.

Des auteurs³ comme Koppl, Lewin ou Choi, se sont interrogés sur la pertinence de telles notions et les moyens de les rendre plus aptes à décrire la réalité du travail de coordination des entrepreneurs sur les marchés. Koppl (2002, p. 13) juge que cette notion reste insaisissable. Choi (2002) partage cette position en expliquant le caractère allusif des travaux de Kirzner sur la notion d'*alertness* par son refus de la psychologie. Hazlitt en 1974 et Rothbard en 1985 ont jugé que la notion de vigilance était incapable de rendre compte de l'importance de la propriété des ressources dans la décision d'entreprendre. High en 1982 et White en 1976 ont estimé de leur côté que l'entrepreneur n'était pas simplement vigilant. Il devait aussi être imaginatif (White) et capable de développer un bon jugement (High). Lewin en 2002 s'interroge sur la pertinence d'une notion dont on ne peut pas expliquer l'origine et rejoint Demsetz qui en 1983 soutenait que si le profit ne résultait pas d'une intention délibérée en fonction de laquelle l'entrepreneur avait consacré du temps et des ressources, alors identifier une opportunité de gain devenait un simple coup de chance. Il annonçait, en ce sens, une bonne partie des travaux des sciences de gestion qui se donnent pour objectif de définir une méthode systématique d'identification des profits. La recherche de profit, dans cette perspective, n'est pas sans coût. Elle exige d'y affecter des ressources⁴. Les entrepreneurs ne font pas que percevoir des opportunités déjà existantes, ils sont aussi à l'origine de ces opportunités.

Toutes ces critiques auraient pu pourtant être évitées si leurs auteurs, et Kirzner en particulier, avaient inséré leurs théories dans la tradition française et inscrit l'action de l'entrepreneur dans la théorie thomiste de la prudence.

Nous avons déjà rappelé que le thème de la prudence n'est pas étranger à la théorie de Say. Dans un *Commentaire sur le Cours d'économie Politique d'Henri Storch* (cité par Koolman 1971, p. 279) Say affirme que « la réunion des qualités et des talents qui sont nécessaires pour faire prospérer, et pour soutenir seulement une entreprise industrielle, établit une espèce de monopole en faveur des hommes qui sont en état de la concevoir, de la former et de la conduire. Ceux qui manquent de prudence et de lumières, ne font pas longtemps concurrence à ceux qui en sont pourvus ». La prudence chez Say ne renvoie pas explicitement à la notion de prudence de la philosophie thomiste, mais le rôle essentiel que joue l'incertitude dans sa théorie de l'entrepreneur ainsi que ses conséquences sur la connaissance que l'entrepreneur doit mobiliser pour s'approcher de la bonne décision permettent de supposer qu'elle en est très proche. Aristote lui-même a d'ailleurs soutenu que l'économie est le domaine où règne la prudence au sens large. L'homme prudent est, dans sa philosophie morale un homme quelconque (Aubenque 1963, [1997, p. 53]). Il donne comme exemple d'hommes prudents dans *l'éthique à Nicomaque*, Périclès et les gens de son espèce, c'est-à-dire les hommes capables de diriger une famille ou une cité (Ethic. Nic., VI, Chap. 5, 5). Le prudent est un homme d'action. Il n'est pas un philosophe et/ou un savant. Il ressemble déjà, en cela, à l'entrepreneur de Say et Kirzner. Il est

sans don particulier et pourtant il est capable de grandes choses puisqu'il peut gérer une famille (économe) ou une cité (homme politique). Traiter de l'action de l'entrepreneur sous les traits de l'action prudente permet donc d'insérer l'entrepreneur dans l'histoire longue de la philosophie et des sciences économiques puisqu'Aristote bien avant Smith est l'un des premiers savants à s'être intéressé au phénomène économique.

4.1. L'entrepreneur prudent

La principale qualité de l'entrepreneur ne serait pas d'être vigilant (*alertness*) mais prudent. L'identification des opportunités de gain est, alors, pensée comme le résultat d'un acte prudent.

Il serait cependant déplacé d'assimiler la prudence de la philosophie réaliste à l'*alterness* de Kirzner car pour Thomas d'Aquin, par exemple, la prudence est une vertu morale. Elle dirige l'homme vers sa fin dernière alors que pour Kirzner l'*alertness* permet seulement de corriger ses erreurs autrement dit de percevoir une opportunité de gain que personne n'avait encore perçue. Cela ne veut pas dire, pourtant, qu'il n'existe pas la possibilité d'enrichir la théorie de l'entrepreneur et le concept d'*alterness* par la notion de prudence. On peut même montrer que l'*alertness* n'est qu'une dimension de l'acte prudent.

Thomas d'Aquin définit la prudence comme la droite règle des actions à faire (ST⁵ IIa, Ilae Q47 art.8, r). Il appartient ainsi au prudent de pouvoir bien délibérer (ST IIa, Ilae, Q 47 art.2, r). Or la délibération ou conseil porte sur ce que nous avons à faire par rapport à une fin (ST IIa, Ilae, Q 47 art.2 r). La fin de l'entrepreneur sur le marché est l'enrichissement ou la recherche de profits encore inexploités. Cette fin peut être ultime ou servir une fin plus haute comme le bonheur (ST IIa, Ilae, Q 14 a 2r). La prudence de l'entrepreneur est une vertu qui assure l'entrepreneur d'une bonne délibération. Elle est, en ce sens, l'équivalent du principe d'optimisation du calcul économique. Sauf que contrairement à la théorie de la rationalité substantive, la théorie aristotélicienne de l'action rappelle qu'il existe plusieurs moyens pour atteindre une même fin. L'homme n'a pas alors à choisir une solution parmi une puisqu'il n'y a pas de solution optimale.

Une bonne délibération passe par trois étapes. Trois étapes déjà exposées par les théories de l'entrepreneur mais non unifiées du fait de leur dispersion.

3. Voir le numéro spécial du *Journal des économistes et des études humaines*, volume XII, numéro 1 et 2/3, mars et juin/septembre, 2002 consacré à Israel M. Kirzner: Entrepreneurship and Economics – Part I et Capitalism and Market Order – Part II. Koppl R. (2002), « What is Alertness? », Choic Y.B. (2002), « On Neglected Opportunities and Entrepreneurial Discovery », Lewin P. (2002), « Entrepreneurship and the Defense of Capitalism: An examination of the work of Israel Kirzner ».

4. Par exemple voir l'article de Hills G.E., Lampkin T.G. and Singh R.P. (1997).

5. L'abréviation ST signifie *Somme Théologique*. Nous utilisons le texte de la Somme Théologique mis en ligne sur le site www.chez.com/mimu/Auteurs/thomas/som.htm

4.2. Prudence et imagination

La première étape d'une bonne délibération consiste à inventer (ST IIa, IIae, Q 47, art 8, r) ou à imaginer les moyens qui permettront de s'enrichir. Celui qui découvre les moyens appropriés pour commercer est appelé un homme prudent (ST IIa, IIae, Q 47, art.13, r).

On retrouve ici tous les débats sur l'incertitude et l'invention des possibles. L'entrepreneur est bien un innovateur. Il est l'acteur qui se démarque des autres par son imaginaire, son sens des possibles. Si l'*alertness* est un acte prudent, il faut dire que l'imagination et l'innovation sont la première étape de cet acte. Il est juste, en ce sens, de rappeler l'importance de l'imagination comme l'a fait White lorsqu'il a commenté la thèse de Kirzner de 1973. L'entrepreneur n'est pas simplement celui qui découvre les profits. Il est aussi celui qui les imagine. Il est celui qui va faire d'une fiction (projet) une réalité.

4.3. Prudence et jugement

L'entrepreneur n'est pas cependant qu'un doux rêveur. Il n'est pas un inventeur. Il est aussi un homme qui a le sens du concret, de la faisabilité de ses projets. La théorie de la bonne délibération nous le rappelle d'ailleurs de manière très claire. La deuxième étape d'un acte prudent est le jugement relatif à ce qu'on a trouvé (ST IIa, IIae, Q 47 art. 8, r). L'homme prudent imagine le monde des possibles économiques puis juge de leur chance d'exister. Ce thème du jugement est le plus traité par la littérature. Il est couvert par la théorie de J.-B. Say du bon jugement ainsi que par l'apport de Knight à la théorie de la décision (distinction risque – incertitude).

Dans la théorie thomiste de l'action, l'homme a la capacité de bien délibérer parce qu'il a la faculté de juger de l'opportunité de ses moyens. Il cherche à prévoir les circonstances de son action. Cet acte de prévoyance suppose une connaissance du futur puisqu'il faut prévoir les effets des moyens mis en œuvre pour réaliser sa fin. L'entrepreneur sur le marché cherche à évaluer les chances de succès de son acte d'arbitrage, de spéculation et/ou d'innovation.

Pour mieux définir la nature de cette connaissance du futur, il faut distinguer les futurs contingents des futurs nécessaires. Les futurs nécessaires font l'objet de la connaissance scientifique. Si un objet existe par lui-même son existence future découle d'une nécessité présente. La connaissance de sa nécessité présente peut alors donner à l'homme une connaissance certaine. Les futurs contingents, en revanche, font l'objet d'une connaissance pratique. Si un objet existe par un autre son existence future découle de cet autre d'une façon que l'on ne peut pas connaître de façon certaine mais conjecturale.

En présence de futurs contingents la connaissance scientifique est inutile et la prudence devient une posture nécessaire (ST IIa, IIae, Q 49 art.6, r) ⁶. Le prudent est ainsi appelé comme voyant

loin. Il est perspicace et voit les vicissitudes des choses incertaines (ST IIa, IIae, Q47, art. 1, r). La prudence s'épanouit, dans ces conditions, dans un monde où il existe des futurs contingents. L'acte prudent ne gère pas, en ce sens, l'incertitude comme une fatalité, mais comme une chance de pouvoir s'insérer dans le monde pour en modifier l'évolution à son avantage. La contingence ne doit pas être pensée comme un problème. Elle est la condition de l'action. C'est parce que le monde est ni déterminé ni totalement contingent que les hommes utilisent leurs aptitudes à la prudence. C'est donc parce que la situation exige le courage, que certains hommes se révèlent courageux. De la même manière c'est parce que les futurs sont contingents que l'homme est prudent, autrement dit obligé de juger de ce qu'il doit faire pour réaliser son projet.

Cette théorie du bon jugement en univers incertain a plusieurs conséquences pour la théorie de l'entrepreneur. Elle rappelle, tout d'abord, que l'acte prudent suppose l'existence d'un monde ni déterministe ni contingent. Ce monde dans les ordres humains n'existe que parce que les règles du jeu (institutions) le garantissent. Cela signifie que dans un monde déterministe où tout serait certain aucune prudence ne serait nécessaire. On peut, pour cette raison, soutenir que dans un monde où les hommes gagneraient la même somme d'argent quelle que soit leur décision (monde déterministe) il n'aurait aucune raison d'être prudent et/ou de développer les qualités leur permettant d'avoir un bon jugement.

Elle rejoint, ensuite, les conclusions de Knight et Say. Dans un monde incertain il ne faut pas seulement s'en remettre à la science. La connaissance du passé n'est pas un antidote à l'erreur parce que le futur n'est pas la simple reproduction du passé. Il est possible alors de s'insérer dans le monde pour le modifier à son avantage. Comme chez J.-B. Say il est prudent de mobiliser toutes les connaissances disponibles sur les marchés mais il serait imprudent de penser qu'il est possible de définir une méthode infaillible d'identification des profits. L'entrepreneur doit toujours se tenir prêt à s'adapter à un monde futur qu'il n'a pas anticipé. Etre rationnel n'est plus prévoir tout ce qui va arriver, mais s'attendre à être surpris, autrement dit à ne pas avoir tout prévu. La vigilance au profit n'est pas, en ce sens, une sorte de fulgurance atemporelle comme chez Kirzner. Elle a une dimension gestionnaire que Say a bien décrite et qui a été trop souvent méprisée par la tradition autrichienne de Schumpeter à Kirzner. L'entrepreneur se définit bien comme celui qui identifie des échanges mutuellement avantageux non encore perçus par les

6. « Seules sont soumises à la prudence humaine les réalités contingentes accomplies pour l'homme en vue d'une fin. Or, celles d'entre ces réalités qui appartiennent au passé sont devenues de quelque façon nécessaires, parce qu'il est impossible que ce qui est déjà fait ne soit pas. De même les réalités présentes, en tant que telles, ont une certaine nécessité car il est nécessaire que Socrate soit assis tandis qu'il est assis. Il suit de là que les contingents futurs relèvent de la prudence, selon qu'ils tombent sous l'action de l'homme pour être ordonnés à la fin de la vie humaine. Or le mot prévoyance implique l'un et l'autre. Il implique en effet que le regard s'attache à quelque chose de lointain comme à un terme auquel doivent être ordonnées les actions présentes. La prévoyance est donc une partie de la prudence » (ST IIa, IIae Q 49, a, 6r).

autres agents du marché, mais cet acte d'identification ne se résume pas à l'adoption d'une posture. Il s'accompagne aussi d'un travail de jugement qui n'exclut ni la collecte d'informations (théorie néo-classique), ni l'usage d'une connaissance pratique des affaires (dispersion de la connaissance) ni l'adaptation à des futurs contingents.

4.4. Prudence et commandement

Imaginer et juger ne suffit pas. Il faut aussi commander. Commander est le troisième acte de l'homme prudent.

Cet acte consiste en ce qu'on applique à la réalisation le résultat du conseil et du jugement (ST IIa, IIae, Q 47, art.8, r). L'acte principal de l'homme prudent n'est ni l'imagination ni le jugement de ce qui va se passer mais le commandement (ST IIa, IIae, Q 47, article 8, r).

Commander consiste en ce qu'on applique à la réalisation le résultat des conseils et du jugement. C'est, dans cet acte, de commandement qu'intervient la sollicitude. La sollicitude s'applique à un homme habile d'esprit (*sollers*) et prompt (*citus*) de ce fait à accomplir ce qu'il doit faire (ST IIa, IIae, Q 49, art.9, r). Le commandement comme acte principal de l'homme prudent explique pourquoi Thomas d'Aquin soutient que la prudence n'est pas la vertu de l'esclave en tant qu'esclave ni du sujet en tant que sujet (ST IIa, IIae, Q47, art.12, r).

L'homme est donc prudent parce qu'il pense pouvoir commander, autrement dit exploiter par son action l'existence de futurs contingents en imaginant des moyens qui lui permettraient de réaliser ses fins.

Cette troisième dimension de l'acte prudent a aussi plusieurs conséquences. Elle rappelle qu'il ne suffit pas d'imaginer et de juger de l'existence d'une opportunité. Il faut croire que l'on peut s'insérer dans le monde pour le modifier à son avantage. Il faut être dans des conditions institutionnelles psychologiques favorables. Le commandement suppose, comme le rappelle Thomas d'Aquin, que l'homme ait le droit d'agir, de commercer, autrement dit de saisir concrètement les profits identifiés.

La théorie de la prudence met ainsi sur la voie de la liberté économique comme condition institutionnelle de l'activité entrepreneuriale. Il ne suffit pas, néanmoins, d'avoir le droit d'agir. Il faut aussi croire psychologiquement que cette action peut réussir. Le passage à l'acte n'est pas seulement une question de jugement, d'arbitrage entre le pour et le contre. C'est aussi une question psychologique.

L'entrepreneur doit croire qu'il contrôle son destin. Cette condition psychologique est très importante. Elle a d'ailleurs été très largement redécouverte par les travaux de psychologie sociale initiés par la théorie du sentiment d'efficacité personnelle de Bandura (2002). L'application de cette théorie psychologique aux recherches en entrepreneuriat a confirmé l'idée que les entrepreneurs ont généralement un sentiment d'efficacité personnelle élevé (Gilad 1982).

Conclusion

En rappelant la trilogie de l'acte prudent; imaginer – juger – commander, on montre pourquoi l'entrepreneur n'est ni une classe d'hommes particuliers ni un capitaliste ni un manager capable de bien gérer, mais un acteur. Un homme qui prend son destin en main parce qu'il estime après délibération en avoir les moyens. La théorie de la prudence unifie ainsi les théories de l'entrepreneur autour de l'imagination, du jugement et du commandement. La prudence de l'entrepreneur est ainsi une réponse à la croyance selon laquelle les futurs ne sont ni totalement calés sur les événements passés; « *je sais que je peux gagner plus demain si je suis prudent* », ni totalement contingent, « *je sais qu'agir modifie mes chances de succès, je ne suis pas, en ce sens, le jouet du destin* ». Définir l'entrepreneur comme un homme prudent réconcilie sur des bases solides High (jugement), White (imagination) et Kirzner (vigilance), unifie les figures du découvreur et de l'innovateur (Schumpeter – Kirzner) et dit clairement qu'être prudent est une vertu possédée par tous et suscitée par certaines situations. Tous les hommes possèdent cette vertu. Il suffit qu'ils la mobilisent pour imaginer un échange mutuellement avantageux inexploité, pour juger des risques et pour s'engager le moment opportun pour réaliser leurs projets.

L'entrepreneur, le chef d'entreprise est donc prudent et avisé (Danziger 1996, p. 123). Cela signifie qu'il n'est pas audacieux mais capable de prendre une bonne décision malgré et grâce à la contingence des futurs. Comme on le sait depuis Cantillon et Say, en effet, le chef d'entreprise agit dans l'incertitude Il fait face à des événements contingents, comme les initiatives inattendues des pouvoirs publics, les aléas climatiques et/ou les décisions des entrepreneurs. Il s'interdit le risque alors parce qu'il est tenu par le désir de réussir, autrement dit de faire survivre l'entreprise qu'il dirige. Cette contrainte de survie l'oblige à toujours imaginer le futur, à le prévoir. La faillite sanctionnerait autant un projet de vie qu'un mauvais usage des capitaux de l'entrepreneur et de ses créanciers. La prudence de l'entrepreneur est ainsi contrainte par les règles de jeu du marché. L'innovation issue du monde des possibles imaginés doit pour ces raisons être pensée dans son sens le plus large d'adaptation aux situations nouvelles qui se présentent dans l'avenir. L'entrepreneur ne peut pas de ce fait être passif vis-à-vis du futur et reporter les solutions du passé. Il doit, au contraire, préparer l'avenir en imaginant les mondes futurs, en jugeant de leur probabilité de survenance et en commandant le moment opportun de faire ou de ne pas faire ce qui a été imaginé et jugé soutenable.

Bibliographie

Aubenque, *La prudence*, (1963, 1997), coll. Quadrige, PUF, Paris.

Bandura A., *Auto-efficacité. Le sentiment d'efficacité personnelle*, (2002), traduction Jacques Lecomte, Editions de Boeck traduction française de Bandura A. (1995), *Self-Efficacy in changing societies*. New York, Cambridge University Press.

- Baumol W., « Entrepreneurship in economic theory », *American Economic Review*, P & P, 1968, vol.58, pp.64 – 71.
- Cantillon R., « The Circulation and Exchange of Good and Merchandise », in Casson M. (ed.), *Entrepreneurship*, Edward Elgar, Hants, pp.5-10, 1990.
- Cantillon R. *Essai sur la nature du commerce en general*, Institut national d'études démographiques, rééd. 1997.
- Casson M., *Entrepreneur*, Basil Blackwell, Londres, 1982, traduction française *L'entrepreneur*, Economica, Paris.
- Courcelle-Seneuil J.-G., « Profit » (1852), dans C. Coquelin et C. Guillaumin, (eds), *Dictionnaire de l'économie politique*, (II), pp.454 – 456.
- Danziger R., « Le chef d'entreprise prudent et avisé », *Autrement*, coll. Morale, 1996, n° 20, Octobre, La prudence. Une morale des possibles, pp.123 – 133.
- Demsetz H., « The Structure of Ownership and the Theory of the Firm », in Demsetz, H. 1983, (1988), *Ownership, Control and the Firm*, Oxford, Blackwell.
- Ebner A., « Institutions, entrepreneurship, and the rationale of government: An outline of the Schumpeterian theory of state », *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2006, vol. 59, pp.497-515.
- Facchini F., « Le rôle de la firme dans la coordination », *Revue Française de Gestion*, 2006, Juin.
- Fiet J.O., « The Pedagogical Side of Entrepreneurship Theory », *Journal of Business Venturing*, 2000, 16, pp.101 – 117.
- Fontaine P., « Classical Political Economy between Two Fires: Jean-Baptiste Say and Franck Knight on the Enterprise Economy », *History of Political Economy*, 1999, 31, (1), pp.1-28.
- Fontaine P. et Marco L., « La gestion d'entreprise dans la pensée économique française », *Revue d'Economie Politique*, 1993, 103, (4), juillet – août, pp.577 – 598.
- Frank H. Knight on the Enterprise Economy », *History of Political Economy*, 31, (1), pp.1- 28.
- Gilad N., « On Encouraging Entrepreneurship: An Interdisciplinary Approach », *Journal of Behavioral Economics*, 1982, vol.11, n° 1 Summer, pp.132-163.
- Hazlitt H., « Review of Competition and Entrepreneurship », *The Freeman*, 1974, December.
- Hernandez E.M., *Le processus entrepreneurial. Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*, L'Harmattan, Paris, 1999.
- High J., « Alertness and Judgement: Comment on Kirzner », in Kirzner I. (ed.), *Method, Process and Austrian Economics, Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Lexington : D.C. Heath, 1982.
- Hills G.E., Lampkin T.G. and Singh R.P., « Opportunity Recognition: Perceptions and Behavior of Entrepreneurs », *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA Babson College, 1997.
- Le Van-Lemesle L., « L'éternel retour du nouvel entrepreneur », *Revue française de gestion*, 1988, sept-oct., n° 70, pp.134 – 140.
- Kirzner I., « Entrepreneurship and the market Approach to Development », in Toward Liberty vol. II fo two vol. Essays in Honor of Ludwig von Mises on the occasion of his 90 th Birthday September, 29, 1971, Institute for Human Studies inc Menle Park, California 94025 pp.194-208, 1971.
- Kirzner I., *Competition and Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago and London, 1973, traduction française, (2005) *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica, Paris.
- Kirzner I., *Perception, Opportunity and Profit*, Chicago: University of Chicago Press, 1979.
- Knight F.H., « Risk, Uncertainty and Profit », in Casson M. (ed.) *Entrepreneurship*, Edward Elgar, Hants, pp.11-18, 1921.
- Koolman G., « Say's Conception of the Role of the Entrepreneur », *Economica*, 1971, 38, August, pp.269 – 286.
- Langlois R. and Cosgel M.M., « Franck Knight on Risk, Uncertainty and the Firm: a New Interpretation », *Economic Inquiry*, 1993, pp.456 – 465.
- Lewin P., « Entrepreneurship and the Defense of Capitalism: An Examination of the Work of Israel Kirzner », *Journal des économistes et des études humaines*, 2002, vol.12, n° 2/3, juin/septembre, pp.203-212.
- Mises L., *L'action humaine*, coll. Libre échange, PUF, Paris (1949) 1985.
- Navahandy H., *Essai sur J. Schumpeter, théoricien du capitalisme*, Thèse Dactylographiée, Paris, 1958.
- Ribeil G., « Courcelle-Seneuil, Fondateur du management moderne des entreprises au milieu du XIX° siècle », dans J.-P. Bouillon et B.P. Lecuyer (eds), *L'invention de la gestion, Histoire et pratiques*, Paris, L'Harmattan, coll. Logiques de gestion, 1994.
- Rothbard M., « Professor Hébert on Entrepreneurship », *Journal of Libertarian Studies*, 1985, vol.7, n° 2, pp.281 – 286.
- Say J.-B., *Traité d'économie politique*, Calmann Lévy, Paris, (1803) 1972.
- Say J.-B., *Catéchisme d'économie politique*, Guillaumin, 1848.
- Schumpeter J., *History of Economic Analysis*. New York : Oxford University Press, 1914, 1954.
- Schumpeter J., *The Theory of Economic Development*, Cambridge University Press, 1934.
- Shane S., « Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities », *Organization Science*, 2000, vol.11, n° 4, jul.-aug., pp.448-469.
- Steiner P., « La théorie de l'entrepreneur chez J.-B. Say et la tradition Cantillon – Knight », *L'actualité économique. Revue d'analyse économique*, 1997, vol.73, n° 4, pp.611 – 627.
- Venkatarama S., « The Distinctive Domain of Entrepreneurship », *Research, Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, 1997, vol.3, pp.119-138
- White L. H., « Entrepreneurship, Imagination and the Question of Equilibration », ms., published in Littlechild S.C. (ed.), *Austrian Economics: Tension and New Directions*, Boston: Kluwer Academic, 1976.
- Witt U., « L'économie évolutionniste », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 1992, vol.3, n° 2/3, juin/septembre, pp.237-258.