

INCERTITUDE

Pierre-Michel Menger

in Pierre-Marie Chauvin et al., Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat

Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.) | « [Références](#) »

2014 | pages 321 à 344

ISBN 9782724616408

Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://www.cairn.info/dictionnaire-sociologique-de-l-entrepreneuriat--9782724616408-page-321.htm>

!Pour citer cet article :

Pierre-Michel Menger, « Incertitude », *in Pierre-Marie Chauvin et al., Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.) « [Références](#) », 2014 (), p. 321-344.

Distribution électronique Cairn.info pour Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.).

© Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.). 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.

➤ INCERTITUDE

Dans son *Histoire de l'analyse économique*, Schumpeter (1984, t. 2, p. 242 et suiv.) retrace l'apparition de la notion d'entrepreneur dans la pensée économique classique, en indiquant que les auteurs qui l'ont introduite (Cantillon) ou employée sont demeurés en deçà de la véritable compréhension du rôle original de l'entrepreneur. Schumpeter distingue deux définitions classiques de l'entrepreneur, dont il entend se démarquer.

L'une fait de l'entrepreneur le responsable de la combinaison des facteurs de production exigés pour le fonctionnement d'une entreprise (Jean-Baptiste Say), et le détenteur des compétences suffisamment peu répandues pour lui valoir la position de *manager* de l'entreprise (John Stuart Mill). L'autre consiste à l'identifier à un *capitaliste*, à un homme d'affaires qui opère des arbitrages – il détient un capital qu'il engage pour acquérir ou financer des moyens de production et il s'expose à des risques de perte. L'incertitude quant au profit obtenu est un élément commun à toutes les variétés d'entrepreneur de ce second type.

Selon la première définition, la distribution des positions au sein de l'organisation est homologue de la distribution des qualités requises des individus : la position de l'entrepreneur à la tête de l'entreprise est fondée sur les qualités qu'il met en œuvre. Deux arguments sont ici possibles. Un premier argument énonce que les qualités détenues par le dirigeant sont comparables à celles que détiennent les cadres dirigeants de la même entreprise, l'accès à la position de dirigeant s'apparentant à un tournoi de sélection. La limite de cet argument est qu'il se fonde sur une caractérisation classique de la valeur et de la productivité individuelles, conformément à la théorie du capital humain, et que, ce faisant, il échoue à expliquer l'écart entre la rémunération du dirigeant et celle de

ses principaux cadres dirigeants, puisque le différentiel de capital humain ne correspond pas à l'écart de rémunération (Gabaix et Landier, 2008). D'où un second argument, avancé par des économistes comme Schultz ou Machlup (Hébert et Link, 2006) : l'activité entrepreneuriale requiert une aptitude (*ability*) particulière, dont la rareté fait le prix, et dont la rémunération est dès lors cotée sur un marché des talents entrepreneuriaux, lui-même segmenté en fonction de la taille des entreprises à diriger. Faut-il préciser l'origine de cette aptitude, et lui trouver un ancrage comportemental, ou la dériver simplement d'un investissement et d'une spécialisation efficaces ? Ou bien cette aptitude correspond-elle à une disposition particulière à l'égard du risque, ce qui orienterait l'analyse vers la deuxième conception distinguée par Schumpeter ? La réponse à cette interrogation nous mettra sur le chemin d'une bifurcation importante entre une conception de la compétence entrepreneuriale en termes de capital humain et une conception qui insiste sur l'attitude à l'égard du risque. En caractérisant progressivement le pouvoir de l'incertitude dans l'activité et l'identité entrepreneuriales, nous montrerons comment relier les deux approches.

L'ENGAGEMENT ENTREPRENEURIAL COMME CHOIX PROFESSIONNEL

Si l'on suit Schultz (1975), Baumol (1990) et Holmes et Schmitz (1990), on considérera l'activité de l'entrepreneur comme le produit de la rencontre entre une spécialisation fonctionnelle et des chances de créer et de développer de nouveaux produits. Parmi les individus qui sont *self-employed*, certains ne font qu'imiter des activités existantes et produire des biens et des services déjà développés avant eux. D'autres se saisissent des opportunités continuellement offertes dans l'économie par les déséquilibres créateurs que

provoquent les progrès techniques, les innovations technologiques ou les changements démographiques, pour créer de nouveaux produits (voir Innovation). Tant qu'il est trop coûteux pour d'autres agents économiques d'imiter leur *process* ou leur modèle, ou d'obtenir des localisations aussi avantageuses que les leurs, ces innovateurs tirent **profit** de leur initiative s'ils parviennent à créer une demande suffisante. Ayant créé leur entreprise, ils la développent et la gèrent, en la renforçant et en la diversifiant, ou la revendent pour en créer d'autres ou changer d'activité. L'essentiel est ici d'observer que l'exercice réussi du rôle d'entrepreneur résulte d'un investissement en capital humain (en formation initiale et en accumulation d'expérience) qui donne du prix à la spécialisation dans ce rôle. Et les occasions à saisir pour développer de nouveaux produits et pour exploiter de nouvelles idées sont suffisamment nombreuses, à tout instant, dans une économie dynamique, pour que la population des entrepreneurs soit importante, tout comme l'est le *turn-over* qui résulte de l'échec ou, à un degré moindre, des mouvements de revente et de nouvelle création d'entreprise, en cas de réussite.

En caractérisant l'activité entrepreneuriale comme une fonction spécialisée dans l'économie, il est possible d'étudier les facteurs de l'engagement dans cette activité à la manière d'un choix professionnel. L'examen des modèles élaborés pour étudier simultanément les chances d'engagement dans l'entrepreneuriat et les chances de succès révèle une grande variété d'hypothèses concernant le capital des compétences et celui des ressources. Si la distribution de ces deux capitaux est normale, c'est que les individus diffèrent moins par des aptitudes inobservables que par leur investissement en capital humain et par les ressources qu'ils peuvent engager, à partir de leur dotation initiale. Deux arguments introduisent variabilité et dynamique dans cette conception. 1) Devenir

entrepreneur peut s'analyser comme un choix professionnel qui fait l'objet d'explications valant pour le choix de n'importe quelle autre profession. 2) Devenir entrepreneur n'implique pas de le rester, ou de demeurer dans l'entreprise créée : les taux d'échec sont élevés, et même en cas de succès, la mobilité entre des projets successifs, ou entre des fonctions d'abord entrepreneuriales puis managériales, est fréquemment observée.

Ces deux arguments sont liés dans les analyses qui font dépendre l'engagement entrepreneurial et la réussite de la détention d'aptitudes dont tout un chacun est doté, mais inégalement doté, et dont la distribution fournit un principe de différenciation. Ainsi, dans un modèle comme celui de Lucas (1978), celles et ceux qui se savent mieux dotés de l'aptitude à entreprendre que l'individu indifférent entre une activité indépendante et un emploi salarié choisissent de s'y engager, et, parmi eux, ceux qui sont le plus doués vont accélérer le mouvement de concentration des talents entrepreneuriaux vers la formation et la gestion des grandes firmes (voir *Travailleurs indépendants*). Si l'on indexe la caractérisation de l'aptitude entrepreneuriale sur le mouvement de concentration de l'économie, les plus aptes deviennent donc des dirigeants d'entreprise, où ils coordonnent et supervisent le travail d'un grand nombre de salariés et gèrent des investissements capitalistiques dont la croissance est corrélée à leur talent et à leur productivité.

L'introduction de l'incertitude : de Cantillon à Say

L'analyse emprunte une autre voie si l'entrepreneur est considéré d'abord comme un acteur économique porté à tirer parti de l'incertitude d'une activité. C'est à Cantillon que l'on attribue l'emploi initial de la notion d'entrepreneur et la décision d'en faire une pièce maîtresse de sa théorie économique (Hébert et Link, 2006, p. 15 et suiv.). Dans son *Essai sur la nature du commerce en général* (1755), il s'écarte de la voie empruntée par les diverses approches politiques, éthiques

et religieuses des phénomènes économiques autant que des théories mercantilistes qui attribuaient à la monnaie une position centrale dans la compréhension de la création de richesse, et il s'emploie à examiner les « aspects économiques de l'action humaine ». Cantillon dénomme entrepreneurs trois types distincts d'acteurs économiques, qui ont pour caractéristique commune d'avoir des revenus fluctuants et incertains. Le « manufacturier [qui] a acheté la laine du marchand ou du fermier en droiture, ne peut pas savoir le profit qu'il tirera de son entreprise, en vendant ses draps et étoffes au marchand drapier ». Ensuite, le drapier lui-même est « un entrepreneur qui achète des draps et des étoffes au manufacturier à un prix certain, pour les revendre à un prix incertain, parce qu'il ne peut pas prévoir la quantité de la consommation ». Et comme le drapier, les fermiers, boulangers, manufacturiers, drapiers, « marchands en boutique et détailliers de toutes espèces sont des entrepreneurs qui achètent à un prix certain [aux fournisseurs de la matière qu'ils transforment et/ou des produits qu'ils écoulent] et qui revendent dans leurs boutiques ou dans les places publiques, à un prix incertain ». Ces deux premières catégories d'entrepreneurs tirent profit des possibilités d'arbitrage ouvertes par l'organisation des marchés et par la mise en circulation des marchandises. Enfin, Cantillon énumère tout un ensemble d'activités et de professions – négociants, artisans, artistes peintres, médecins, avocats, qui « subsistent avec incertitude et se proportionnent à leurs chalands [...] qui peuvent les quitter du jour au lendemain ». C'est ici la condition de ceux que nous appellerions des travailleurs indépendants qui est visée par la qualification entrepreneuriale. Le socle commun à la conception de l'entrepreneur ainsi exemplifiée est le couplage entre l'initiative de l'acteur économique, orientée vers un futur générateur d'opportunité, et l'incertitude de l'activité de marché. Nul, dans l'exercice de ces différentes activités, n'est assuré d'obtenir le résultat qu'il vise, et ne peut faire supporter le risque à une

organisation, comme le travailleur salarié, ou à une formule de mutualisation, comme dans une corporation. En insistant sur les risques de banqueroute et de misère qui frappent l'activité entrepreneuriale, Cantillon indique que le revenu et le profit sont une contrepartie de la prise de risque, et que l'entrepreneur n'est pas un individu doté de talents particuliers, mais avant tout un acteur économique qui opère sur le marché, en prenant à son compte l'incertitude de la demande pour ses produits et services, et qui, pour se maintenir, doit exercer son rôle judicieusement. Arbitragiste, spéculateur, intermédiaire ou simple professionnel indépendant, l'entrepreneur de Cantillon occupe une position fonctionnelle essentielle dans un système d'échanges qui, sans son intervention, serait paralysé par l'incertitude du résultat promis à chaque initiative transactionnelle.

Comme l'ont noté Hébert et Link (2006), le raisonnement de Cantillon contenait une dimension évolutionniste : l'incertitude est une épreuve sélective, avec son caractère attractif (une réussite profitable) et répulsif (le risque élevé d'échec). Comme les chances de succès pour se maintenir dans la fonction entrepreneuriale et en tirer profit sont faibles, l'échec condamne à l'éviction : seuls les plus habiles survivent. La preuve de l'aptitude de l'entrepreneur est dans la capacité à rendre son activité profitable. En ce sens, le revenu de l'entrepreneur peut être considéré tout à la fois comme une rémunération de sa prise de risque et comme une rente de son talent. Ceux qui parviennent à se maintenir ont su traverser les épreuves de l'incertitude stratégique (la concurrence des firmes rivales) et de l'incertitude exogène (les aléas de la conjoncture). L'attitude face au risque n'a fait que permettre l'expression de qualités que l'on nommera alors « *capacity* », « *ability* » ou « *talent* »¹¹¹.

111. L'argument est présent chez John Stuart Mill, comme l'indique Schumpeter (1984, t. 2, p. 244) : « J. S. Mill [...] a rendu le terme entrepreneur

Des deux arguments clés de la définition de Cantillon – la position d’intermédiation, la prise en charge de l’incertitude de marché –, celui de l’incertitude a connu une fortune importante chez toute une série d’auteurs qui ont vu dans la fonction entrepreneuriale, et dans le profit de l’entrepreneur, la rencontre de deux conditions : des occasions de gains et de pertes suscitées par le futur incertain de l’activité économique entreprise, d’une part, et l’exercice du jugement, qui conduit l’entrepreneur à évaluer correctement (ou incorrectement) ses chances de gain en horizon incertain, d’autre part. Dans son *Traité d’économie politique* (1803), Jean-Baptiste Say examine la combinaison des qualités qui font le prix du travail de l’entrepreneur. La capacité de lever des capitaux suppose une **réputation** de probité et d’intelligence. La fonction entrepreneuriale exige de nombreuses qualités individuelles, résumées dans le « talent d’administrer », et dont la réunion en un individu est peu fréquente. L’entrepreneur est preneur de risques, et responsable en dernier ressort de l’échec comme du succès de ses initiatives. De cette dernière caractérisation est dérivée la définition des revenus entrepreneuriaux : « Quelle est la première observation à faire sur les revenus des entrepreneurs d’industrie ? Qu’ils sont toujours variables et incertains » (J.-B. Say, *Catéchisme d’économie politique* [1821], cité dans Steiner, 1997, p. 618). Mais Say n’assimile pas simplement l’entrepreneur à tout acteur économique indépendant risquant son revenu sur des affaires au cours incertain. L’entrepreneur incarne pour Say l’un des trois types de producteur, à côté du

d’usage courant chez les économistes anglais, et [...] en analysant la fonction d’entrepreneur, est passé de la notion de “surveillance” (superintendance) à celle de “maîtrise” (control) et même de “direction”, ce qui, admettait-il, exigeait “souvent des compétences peu répandues” ». Mais, ajoute Schumpeter, « tout cela ne définit que la fonction de gestion (management) et rien qui diffère de l’administration pure et simple de l’entreprise ».

savant et de l'ouvrier. Le savant produit des connaissances nouvelles par ses explorations et ses découvertes ; l'entrepreneur tire parti de ces connaissances pour leur donner des applications profitables, et emploie des ouvriers pour la production qui en résulte. Comme le notent Baumol et Schilling (2008), si Cantillon décrivait l'entrepreneur imitateur qui ne fait que créer une nouvelle affaire à l'image des entreprises existantes, Say incorpore l'innovation scientifique, incertitude comprise, dans les *inputs* entrepreneuriaux. L'argument suffit-il à éloigner la définition de l'entrepreneur proposée par Say du portrait un peu convenu de l'homme d'affaires avisé qui prend des risques ?

Schumpeter, qui cherche, dans l'histoire de la pensée économique, les signes avant-coureurs de sa propre conception de l'entrepreneur innovateur, identifie ces avancées, mais en note les limites. Décrire l'entrepreneur comme un personnage pivot de l'économie des marchés ? Fort bien. Identifier l'initiative en horizon incertain comme un trait distinctif de l'intervention entrepreneuriale dans le cours du monde ? Assurément. Mais tout ceci ne permet de cerner que l'une des figures possibles de l'entrepreneur : celle de l'homme d'affaires, qui gère une entreprise, coordonne des ressources, prend des risques issus du cours incertain des choses sur les deux versants, côté amont (fournisseurs) et côté aval (clients), dont il opère l'intermédiation productive, en mettant en œuvre des qualités de divers ordres dont la variété et la combinaison assez rares font le prix. La dénomination d'entrepreneur, dans ce qu'elle a de plus commun, caractérise ce type d'acteur économique, qui crée une entreprise à l'image de celles qui existent déjà dans son champ d'activité, et dont il adapte le modèle bien établi au contexte de son implantation. Il n'est certes pas indifférent de caractériser les dispositions habituellement associées à l'exercice d'un rôle entrepreneurial, comme la prise de risque, puisque l'attitude à l'égard

du risque est une des signatures essentielles des différences individuelles dans les comportements d'activité et d'emploi, dans les satisfactions monétaires et non monétaires recherchées, et dans la tolérance à l'égard des inégalités qui rémunèrent le succès des entreprises risquées. Mais le point essentiel ici est de souligner que l'incertitude caractérise l'aval du marché, le côté des consommateurs, dont le producteur ne connaît pas avec précision la courbe de demande, et caractérise la position concurrentielle de l'entrepreneur, pour capter cette demande, si son information est incomplète sur les ressources, les choix et le comportement stratégique des concurrents.

Knight et l'opposition entre risque et incertitude

La distinction entre risque et incertitude que propose Frank Knight dans *Risk, Uncertainty and Profit* est célèbre. « La différence pratique entre les deux catégories, le risque et l'incertitude, est que, s'agissant du premier, la distribution du résultat parmi un ensemble de cas est connue (soit par le calcul *a priori*, soit par des statistiques fondées sur les fréquences observées), tandis que ceci n'est pas vrai de l'incertitude, en raison de l'impossibilité de regrouper les cas, parce que la situation à traiter présente un degré élevé de singularité » (cité d'après la traduction de Moureau et Rivaud-Danset, 2004, p. 7). Cette distinction fonde la caractérisation du profit.

Dans l'argumentation des auteurs que l'on peut situer dans la tradition de Cantillon, le profit qui dérive du risque pris par l'entrepreneur équivaut à une rémunération compensatrice, dans la ligne d'un argument dont Adam Smith a donné la formulation théorique initiale, celui des différences compensatrices, qui veut que les activités risquées soient, toutes choses égales par ailleurs, mieux rémunérées que celles dans lesquelles la réussite ou la simple atteinte du résultat sont certaines. Knight récuse cet argument : il voit dans

le risque un simple coût prévisible et assurable, qui doit être incorporé dans les coûts de production ou d'activité. En ce sens, le risque n'a rien d'original, son incidence sur la production figure parmi les coûts à prendre en compte, et l'analyse économique s'applique : le prix payé pour obtenir des services de gestion et d'assurance des risques (tout particulièrement les services rendus par l'assureur ou le banquier) correspond, à l'équilibre, au coût marginal du service rendu. Il n'y a, dans cette gestion du risque, aucune source possible de profit. Le risque est une grandeur probabilisable, sur la base des informations disponibles sur des situations comparables, et, s'il devient ainsi prévisible, il sera assurable, et incorporable dans le calcul des coûts de production des biens ou des services mis sur le marché. Probabiliser la situation ou l'événement sur lesquels porte la prévision permet de rapatrier le risque dans l'horizon du marché concurrentiel à information complète, et d'affecter des acteurs et des entreprises spécialisés à la production et au traitement des risques probabilisables, pour obtenir la complétude informationnelle. Dans la conception proposée par Knight, la distinction avec le cas de l'incertitude obtient alors son plein relief. L'incertitude caractérise des situations dépourvues de références comparatives. Dans le cas du risque, les individus ont une information imparfaite : ils connaissent les caractéristiques essentielles de la distribution sous-jacente des probabilités d'occurrence de l'événement ou du résultat considéré, mais ils ne connaissent pas les chances de survenue de cet événement, qui constitue un tirage aléatoire à partir de la distribution sous-jacente. Dans le cas de l'incertitude, leur information est radicalement incomplète : ils ne connaissent ni la structure de la distribution sous-jacente ni les chances de survenue de l'événement issu d'un tirage aléatoire à partir de cette distribution sous-jacente. Dans ce second cas, le comportement de l'acteur économique ne relève plus de la seule rationalité calculatrice. D'où

l'argument avancé par Knight : les individus s'écartent de la computation rationnelle des choix possibles, faute d'information et d'expérience suffisantes. Mais comment caractériser alors ces comportements ? Puisqu'il s'en tient à une conception fréquentiste du risque et de la décision d'agir face au risque, et qu'il fonde sur cette action sur les probabilités de survenue de tel résultat ou événement qui sont des faits connaissables, Knight distingue l'incertitude du risque en assimilant le comportement en horizon incertain à une propension à émettre des jugements et des opinions qui relèvent essentiellement d'une appréciation optimiste ou pessimiste du futur. Les jugements et opinions sur la survenue possible de tel résultat ou événement colorent la valeur attendue de la décision. Cette subjectivation des éléments de prise de décision est le produit d'une incomplétude épistémique (l'incomplétude du savoir à l'égard du futur), mais aussi la signature de l'action et de la décision dans un monde incomplètement déterminé.

Le caractère non probabilisable de la situation incertaine n'interdit donc pas toute prise de décision, mais déplace celle-ci sur le versant subjectif du jugement. L'argument de la formation et de l'utilisation de probabilités subjectives a été transformé et formalisé par Leonard Savage et Bruno De Finetti. Il s'agit de renouveler le traitement de l'incertitude, en écartant la distinction radicale entre la capacité et l'incapacité d'estimer des probabilités objectives, qui était à la base de l'opposition entre risque et incertitude. Une décision fondée sur la maximisation de l'espérance d'utilité fait intervenir non pas simplement une (absence de) prise épistémique sur le réel connaissable, mais aussi un exercice du jugement. Celui-ci est fondé sur l'information que l'acteur détient et peut éventuellement améliorer sur les phénomènes et les environnements faisant l'objet de sa computation probabiliste, et il repose sur un système de préférences, et, à travers lui, sur une attitude à l'égard du risque.

Dans les modèles d'utilité espérée, la distinction entre risque et incertitude cède alors le pas au défi analytique de modéliser les comportements qui sont considérés comme sensibles à des cadres informationnels et à des capacités de traitement de l'information, à des variables subjectives de préférence à l'égard du risque (attraction, neutralité ou aversion), et aux interactions entre informations et préférences, qui sont sources de biais d'estimation probabiliste. Les probabilités subjectives qui sont formées pour orienter l'action en horizon incertain varient ainsi avec le degré d'information des agents sur les événements et les états du monde considérés, et avec leur sensibilité à des informations locales ou à des exemples saillants qui modifient leur estimation des probabilités d'occurrence d'un phénomène. À défaut de connaître la distribution des probabilités d'un phénomène incertain, nous lui pouvons assigner une probabilité *a priori*, pour le placer dans un cadre cognitif d'action et de décision, par exemple en nous fondant sur la similitude avec des cas ressemblants. Nous nous construisons ainsi une représentation des états probables de la réalité considérée, et nous la modifions (procédure de révision bayésienne) en fonction de l'information que nous acquérons progressivement, au vu de l'expérience accumulée, afin de recalibrer la distribution des probabilités.

Nous nous maintenons du côté d'une conception objectiviste du jugement probabiliste si nous admettons que l'hypothèse initiale émise par l'acteur sur une distribution de probabilités vraisemblable constitue un socle sur lequel chacun peut s'accorder : sur l'événement incertain, nous pourrions examiner ce qui fait consensus parmi les acteurs de référence en position d'émettre un jugement informé, ou, comme dans les salles des marchés financiers, demander à des robots d'émettre des prévisions et choisir le résultat sur lequel ils convergent, ou extraire de la distribution des

prévisions une hypothèse. Cette hypothèse sera ensuite révisée en fonction des données accumulées, et de leur interprétabilité.

Nous nous déplaçons en revanche vers une conception subjectiviste du comportement et de la décision en horizon incertain si nous dérivons la formation de l'hypothèse de départ d'un système de croyances personnelles portant sur les chances de survenue de l'événement considéré. Dans ce cas, le choix de l'hypothèse initiale et le traitement de l'information qui est fournie par l'expérience accumulée et qui induit la réestimation de l'hypothèse initiale sont rendus, par définition, sensibles à un ensemble de facteurs qualifiant la formation des croyances individuelles. Si l'on revient à la caractérisation par Knight du comportement entrepreneurial à partir de croyances optimistes ou pessimistes sur un futur incertain, deux entrepreneurs se comportant en acteurs bayésiens partiront d'hypothèses différentes selon leur degré d'optimisme (leur excès de confiance et leur goût du risque) ou de pessimisme (leur prudence et leur aversion pour le risque), mais réviseront leurs croyances progressivement, la question nouvelle étant de déterminer s'ils procèdent à la révision de leurs croyances de manière semblable, sur la base des informations qu'ils reçoivent. L'argument de l'espérance subjective d'utilité permet donc d'incorporer les différences individuelles de comportement¹¹².

Les travaux théoriques, puis les recherches d'économie expérimentale et de psychologie cognitive ont exploré les attitudes à l'égard du risque et les comportements en horizon incertain. Les recherches d'Allais (1953), d'Ellsberg (1961) et de Kahneman et Tversky (1979) ont notamment révélé les lacunes des modèles théoriques initiaux

112. *Cela suppose de convertir l'incertitude en une incomplétude informationnelle susceptible d'être analytiquement réduite (modèle de comportement par maximisation de l'utilité espérée) et susceptible d'évoluer (apprentissage et révision bayésiens), d'une part, et de catégoriser les attitudes à l'égard du risque*

d'espérance d'utilité¹¹³. D'abord, l'utilité attendue d'un gain peut varier lorsque varie la composition des loteries (des probabilités) entre lesquelles il s'agit d'exercer un choix, et notamment lorsque le risque de ne rien recevoir devient très élevé, alors que la théorie aurait voulu que la somme des utilités pondérées par leur probabilité, et non la composition de ces utilités pondérées, soit le seul critère (Allais). Ensuite, la formation des probabilités subjectives n'est pas une simple affaire d'information plus ou moins complète, mais aussi de confiance dans le jugement qu'on doit émettre sur une situation incomplètement informée, notamment lorsque les situations sont ambiguës, et qu'elles conduisent les acteurs à préférer des options précises et probables à des options vraisemblables, c'est-à-dire probables et imprécises (Ellsberg). Enfin, les interactions entre les préférences et le traitement des données (exprimées en probabilités) d'un choix font varier celui-ci en fonction des transformations que les acteurs font subir aux informations qu'ils doivent traiter. Ces interactions rendent, par exemple, le comportement probabiliste sensible au contexte, au formatage de la

par le profil de la fonction d'utilité individuelle – caractère concave (aversion), convexe (attrait) ou linéaire (neutralité) de la fonction d'utilité –, c'est-à-dire de l'utilité marginalement croissante, décroissante ou linéaire d'une unité supplémentaire de richesse. Ainsi qualifiées, les différences individuelles dans les préférences et dans les attitudes à l'égard de l'incertain et du risque n'introduisent pas de difficultés particulières pour l'agrégation des comportements dont la modélisation économique a besoin, pourvu que deux conditions soient satisfaites : 1) les attitudes à l'égard du risque conduisent à définir des types stables – individus ayant le goût du risque, neutres ou averses au risque –, sans variation endogène de ces préférences ; 2) l'incomplétude informationnelle qui est à l'origine de la formation des probabilités subjectives n'est pas appréciée différemment par deux individus confrontés à une même incomplétude : « toute différence dans les évaluations des probabilités subjectives ne peut être que le résultat de différences ayant pour origine l'information » (David Kreps, cité dans Moureau et Rivaud-Danset, 2004, p. 47).

113. Je m'appuie, ici encore, sur la synthèse de Moureau et Rivaud-Danset (2004, p. 57-65).

présentation des données d'un problème, à la sur- ou sous-pondération des probabilités (Kahneman et Tversky).

La doctrine de l'utilité subjective proposait de remédier aux défaillances des modèles probabilistes fréquentistes lorsqu'il s'agit d'incertitude épistémique ou d'incomplétude de l'information. L'ensemble des explorations des biais d'appréciation que nous venons d'évoquer, et les révisions théoriques qu'elles suscitent, conduisent à réestimer l'irréductibilité de l'incertitude. Interviennent non plus simplement les défaillances épistémiques communes des acteurs, mais les interactions complexes qui opèrent entre les ressources cognitives et émotionnelles du comportement et les préférences génératrices de choix en horizon incertain. Ces interactions qualifient les facteurs d'individualisation des comportements.

L'ENTREPRENEUR, LA FONCTION D'APPRENTISSAGE EN HORIZON INCERTAIN ET L'INNOVATION

Le modèle de Robert Lucas (1978) que nous avons évoqué plus haut constitue l'une des tentatives pour donner une place et une fonction à l'entrepreneur, dans le cadre théorique néoclassique qui ignore celui-ci. Généralisons le propos, en cernant les motifs de cette ignorance, ce qui nous permettra de mieux comprendre ce qui confère sa fonction particulière à l'entrepreneur, une fois introduits risque et incertitude. Sherwin Rosen souligne que « les entrepreneurs sont introuvables dans l'économie néoclassique [...]. Il n'y a aucun rôle pour les entrepreneurs lorsque les conditions économiques sont données, lorsque la liste des biens à échanger est fixée d'avance, lorsque les consommateurs et les producteurs sont clairement identifiés, et lorsque les disponibilités en ressources sont connues. Les activités entrepreneuriales ne sont possibles que lorsque la nature du monde n'est pas totalement connue, lorsque le savoir et

l'information sont incomplets et dispersés, exactement comme dans l'approche autrichienne. L'entrepreneuriat est un phénomène de déséquilibre. L'entrepreneur est quelqu'un qui exploite des opportunités jusqu'ici non reconnues. Dans les modèles néoclassiques d'équilibre, énoncer "les conditions économiques étant données" signifie qu'il n'y a rien à faire pour l'entrepreneur » (Rosen, 1997). Introduire le déséquilibre, à la manière de l'École autrichienne, c'est, indique ensuite Rosen, souligner que « l'économie est en perpétuelle évolution, et crée des opportunités de profit inaperçues que les agents cherchent constamment à trouver et à exploiter » (*ibid.*). Baumol, l'un des économistes contemporains qui a le plus insisté sur la fonction de l'entrepreneur, donne à ce déséquilibre une identité directement schumpétérienne : l'entrepreneur imprime une trajectoire de déséquilibre positif à l'économie, en contribuant à la croissance de celle-ci par l'exploitation des inventions qui sont sources de profits monopolistiques temporaires pour son entreprise, avant qu'il soit imité par des firmes rivales et que ses profits soient érodés. L'argument de Baumol et Schilling (2008), de type schumpétérien, rejoint l'une des observations précédentes : l'entrepreneur se définit avant tout par une action qui ne ressortit d'aucun critère habituel d'optimalité, tout simplement parce que s'il innove, il ne dispose pas de vrais principes de comparaison pour adosser ses choix à des calculs d'optimalité. C'est une fois que l'imitation de son initiative s'est déclenchée, et que la concurrence opère, que de tels calculs prennent place. Mais, à ce stade, l'entrepreneur de type schumpétérien est devenu le manager de sa firme, ou a déjà revendu son affaire pour en créer une nouvelle.

Ce modèle fait bien apparaître le rôle fonctionnel de l'aptitude entrepreneuriale. Mais, comme le remarque Parker (2009, p. 44), il ne définit pas cette aptitude : il la considère comme fixée, selon une distribution exogène dont l'origine n'a pas besoin d'être

spécifiée. Faut-il alors endogénéiser cette aptitude en l'assimilant à un élément de capital humain acquis par la formation initiale et par l'expérience ?

Parmi les différentes réponses et solutions proposées, il en est qui procèdent à la caractérisation des entrepreneurs à partir d'une typologie des firmes. Si les firmes sont de deux types, les unes innovatrices ou exploratrices (pour suivre la distinction classique de March entre exploration et exploitation), et les autres exploiteuses des innovations ou imitatrices, il suffira d'opérer une distinction homologue dans le répertoire des aptitudes, et de distinguer une aptitude entrepreneuriale (ajustée au type explorateur) et une aptitude managériale (ajustée au type imitateur) (Gifford, 1998). Le modèle évoqué plus haut de Holmes et Schmitz (1990) distingue plusieurs catégories d'acteurs en fonction de leur talent entrepreneurial. Ceux qui sont les moins talentueux prennent la direction de firmes existantes. Les plus doués créent de nouvelles entreprises. Et ceux dont les aptitudes se situent au milieu de la distribution se contentent, une fois leur entreprise créée, de la diriger, ou prennent en main des firmes créées par des entrepreneurs qui sont plus talentueux qu'eux et dont le talent consiste avant tout à créer et à gérer une affaire tout en en créant d'autres, autrement dit à se comporter en « *serial entrepreneurs* » ou en « *portfolio entrepreneurs* ». Là aussi, l'aptitude entrepreneuriale n'est pas définie, mais elle est simplement distribuée sur une échelle ordinale, afin que soient appariés des types de comportement (manager, entrepreneur – *serial*, *portfolio*, etc.) et des types d'entreprise (innovation ou imitation) ou des stades de développement des entreprises (création ou développement et gestion).

Une autre formulation de cet argument paraît fournir une hypothèse plus aisée à tester, mais dont la spécification demeure en réalité incertaine. Selon Edward Lazear (2005), l'entrepreneur est un

individu à multiples facettes, un *jack-of-all-trades*, dont les savoirs, les aptitudes et les compétences acquises en début de vie active sont suffisamment nombreuses, diversifiées et homogènes en qualité, pour lui permettre d'exercer les différents rôles exigés d'un entrepreneur plutôt que de se spécialiser dans un rôle fonctionnel de salarié dans l'activité de production ou dans le management d'une firme. L'habituelle incertitude sur le sens de la causalité du choix est présente : les indépendants sont-ils dotés de ressources initiales (héritées et acquises) telles qu'ils préfèrent le profil généraliste, ou sont-ils conduits par l'exercice de plusieurs rôles successifs à discerner et à consolider une préférence pour l'indépendance entrepreneuriale qui assurerait un rendement plus élevé à la variété de leurs qualités¹¹⁴ ? Sans entrer dans le détail de la validation empirique de cette hypothèse (pour un test récent, voir Lechmann et Schnabel, 2014), il est utile de noter que le type *jack-of-all-trades* équivaut en quelque sorte à combiner le portrait de l'entrepreneur manager formé aux divers rôles dont il supervise l'exercice spécialisé, à la manière

114. Lazear résume ainsi son analyse, et les deux interprétations possibles de son résultat, dans la conclusion de son article : « Entrepreneurs are individuals who are multifaceted. Although not necessarily superb at anything, entrepreneurs have to be sufficiently skilled in a variety of areas to put together the many ingredients required to create a successful business. As a result, entrepreneurs tend to be more balanced individuals. Two kinds of evidence are provided. First, those who have more varied careers, as evidenced by having performed more roles as part of their work experience, are more likely to be entrepreneurs. There are two interpretations of this result, both consistent with the jack-of-all-trades view. The first is that the correlation between number of roles and entrepreneurship reflects endowed differences in general skills across people. Those with more general skills can perform more roles. The second is that the correlation reflects conscious investment, where individuals who plan to become entrepreneurs take on many roles so that they can acquire the varied background necessary to start a business. Each version finds some support, but the investment view seems to dominate. Second, the pattern of investment that occurs prior to entering the labor market is also consistent with the generalist view of entrepreneurship. In the Stanford MBA data, it is found that those students who study a more varied curriculum are more likely to be entrepreneurs and to start a larger number of businesses over their careers » (Lazear, 2005, p. 676).

d'un chef d'orchestre suffisamment formé à la pratique instrumentale et à la technique compositionnelle pour exercer une autorité efficace et crédible sur les musiciens, et le portrait de l'entrepreneur rompu à la variabilité des situations grâce à une méta-aptitude qui ne se réduit à aucune des compétences particulières favorisées par la spécialisation des tâches. C'est une façon d'endogénéiser l'attitude à l'égard de l'incertitude provoquée par la variabilité des situations autrement que selon l'argument de l'aversion ou de l'absence d'aversion au risque.

Dans cette famille de modèles, l'entrepreneur détient des qualités particulières qui sont malaisées à caractériser autrement que par une tautologie fonctionnelle : celle ou celui qui sait se saisir d'opportunités nouvelles de profit sait faire preuve d'aptitudes inhabituelles et rares. Comme la preuve de la détention de ces qualités est dans la réussite de l'action, l'argument est circulaire et rétrodictif. Nous avons affaire ici à ces grandeurs mystérieuses que la théorie du capital humain invoque, les *abilities*, qui ne sont ni des savoirs initialement acquis ni des savoirs accumulés par l'expérience, mais ce que j'appelle des gradients de différenciation interindividuelle dans l'explication des écarts de productivité ou de réussite. Une autre dénomination familière est le talent (Menger, 2009), dont le vocabulaire est devenu omniprésent dans les entreprises. Plutôt que d'y voir, selon une critique radicale, une simple mystification, ou seulement un moyen de justifier approximativement les opérations destinées à sélectionner et à promouvoir des individus en compétition pour avancer dans un métier très qualifié et y atteindre les positions élevées, il faut y reconnaître la signature d'une indétermination causale : les qualités requises pour réussir dans des activités à résultat hautement incertain sont multiples, et il est possible de les identifier séparément, par une décomposition analytique dont est friande la psychologie de la créativité et de la performance, mais c'est leur dosage exact qui est impossible à spécifier.

Sherwin Rosen (1997) fait ce constat en raisonnant en deux temps, lorsqu'il confronte le modèle économique néoclassique et les travaux de l'École autrichienne (Menger, von Mises, Hayek, Schumpeter, Kirzner). Il concède d'abord à l'analyse néoclassique que la définition de l'entrepreneur, et la détermination de sa valeur ajoutée exacte, sont difficiles à établir : « *Entrepreneurship is the kind of thing that can be recognized after one sees it, but is hard to describe in the abstract. Interesting and useful case studies of important entrepreneurs abound. However, case studies of entrepreneurial failures are infrequent, even though it seems likely that many, perhaps even most entrepreneurial ventures are unsuccessful. If we cannot measure the total volume of entrepreneurial activity, there is no way to assess its economic importance and rate of return, not to evaluate the social and legal environments that nurture it or suppress it* » (Rosen, 1997, p. 149).

Puis vient l'argument évolutionniste, que Rosen relie à la pensée économique autrichienne, et qui permet de localiser la fonction entrepreneuriale : « *The outwardly simple notion of competition as a comparison among alternatives is in reality an immensely sophisticated statistical selection scheme for aggregating incomplete and specialized knowledge, for achieving consensus among disparate views, and for disciplining market participants to align their self-interests with social interests. Entrepreneurial ventures are statistical experiments among alternative ways of doing things. Those that are better tend to prosper and survive. They pass the market test. Those that are worse tend to recede and vanish* » (ibid.). Cet argument évolutionniste est central dans la contribution de Jovanovic (Jovanovic, 1982 ; voir aussi Parker, 2009, p. 312 et suiv., pour une présentation efficace du modèle de Jovanovic). Pour expliquer pourquoi les firmes ne croissent pas simplement en fonction de leur taille, Jovanovic propose de considérer les chances de

survie dans une population d'entreprises. Les petites firmes, récemment fondées, ont un taux de croissance plus élevé, mais aussi des probabilités plus faibles de survivre : la croissance opère sélectivement. Seules les plus efficaces franchissent le premier seuil temporel de survie. Il faut ensuite ouvrir la boîte noire des facteurs déterminant les chances supérieures de survie¹¹⁵.

Cet argument évolutionniste nous met sur la voie d'un traitement analytique de la question de l'aptitude entrepreneuriale, qui vaut ici comme pour le cas de toutes les activités à résultat fortement incertain (voir Menger, 2009, chapitre 6). L'aptitude à entreprendre peut se comprendre comme un mécanisme d'apprentissage. Plutôt que de supposer que la distribution de l'aptitude entrepreneuriale est d'origine exogène, une fois contrôlés les autres facteurs de capital humain et de capital économique, il est possible de l'endogénéiser et de faire de l'engagement dans l'entrepreneuriat un processus dynamique d'acquisition d'information sur soi et sur son aptitude à s'établir dans une activité dont la réussite est très incertaine. C'est l'argument de Jovanovic : les individus sont incertains quant à la détention des aptitudes nécessaires à la réussite entrepreneuriale. Par hypothèse, ces aptitudes existent, et sont inégalement distribuées, mais personne ne sait s'il en est doté au début de son engagement dans une activité d'entrepreneur. Faute de pouvoir anticiper *ab initio* s'il les détient ou non, chaque candidat entrepreneur doit faire un apprentissage sur lui-même et sur la qualité de son « *matching* » avec l'activité entrepreneuriale. Celle-ci, comme toutes les activités faiblement routinières qui sollicitent de multiples qualités, a précisément une forte teneur en apprentissage : c'est sa caractéristique intrinsèque que de soumettre

115. Sur ce point, voir la revue de littérature proposée par Parker (2009, p. 389-399).

l'individu à de multiples épreuves dont le potentiel formateur est suffisamment élevé pour le renseigner progressivement sur ses chances de réussite. L'entrepreneur se comporte en acteur bayésien. Il est efficace de supposer que chaque candidat à l'exercice de l'activité entrepreneuriale est doté de la même croyance sur ses aptitudes – c'est l'argument direct de l'excès d'optimisme commun aux entrepreneurs, selon Knight –, et qu'il réajuste cette croyance à mesure qu'il reçoit et apprend à traiter efficacement les informations que lui procurent ses activités entrepreneuriales, en capitalisant les éléments formateurs de son expérience en environnement incertain. L'incertitude n'est pas levée une fois pour toutes, car chaque expérience contient aussi du bruit, celui des facteurs aléatoires (c'est-à-dire la « chance » ou la « malchance »)¹¹⁶.

CONCLUSION

Pour sortir d'une conception fonctionnelle qui ne ferait qu'assimiler l'entrepreneur à un travailleur indépendant ou à un manager d'entreprise, ou qui identifierait simplement l'entrepreneur à un individu capable de prendre des risques dans la conduite des

116. Dans sa précieuse synthèse des recherches économiques sur l'entrepreneuriat, Parker (2009, p. 312) indique, en présentant le modèle de Jovanovic : « Entrepreneurs use a Bayesian updating rule to adjust their beliefs about their ability as information comes in. Although relatively able entrepreneurs are more likely than less able entrepreneurs to receive information which signals high ability, this is not guaranteed to occur. Thus able entrepreneurs can receive an unlucky sequence of bad draws, and erroneously come to believe that they possess low ability. Conversely, less able entrepreneurs can receive a lucky sequence of good draws, and erroneously come to believe that they possess high ability. Beliefs matter because they influence entrepreneurs' output decisions. Entrepreneurs increase output if they infer high ability and decrease output if they infer the opposite. As time goes on, unrepresentative good and bad random draws should cancel out, and innate ability is increasingly likely to shine through. »

affaires, il faut ainsi réunir les différentes pièces d'un modèle dynamique d'action, qui diffère d'une caractérisation causale statique des déterminants du comportement et des chances de réussite d'un entrepreneur. 1) Les individus ont des ressources différentes et des aptitudes différentes à l'exercice de l'entrepreneuriat. 2) La valeur de ces ressources et la détention de ces aptitudes ne se révèlent aux individus candidats que dans le cours de l'activité – parmi les qualités nécessaires figure la capacité même à affronter un nombre suffisant d'épreuves, aux résultats variables, pour obtenir une quantité suffisante d'informations et d'apprentissages par la pratique avant de décider si l'activité entrepreneuriale est la voie préférable. 3) Par contraste avec la fonction de manager ou de dirigeant de l'entreprise qui peut résulter d'un succès entrepreneurial, l'essence de l'action entrepreneuriale réside dans l'exploitation de situations de déséquilibre, créées notamment par des innovations qui ouvrent des opportunités de profit se révélant favorables ou défavorables – la réduction rationalisatrice de l'incertitude incombe, elle, à un manager. 4) L'incertitude sur soi et sur les chances de tirer parti d'une économie en mouvement et en déséquilibre ne revient pas à considérer l'entrepreneur comme le héros d'un monde chaotique, imprévisible et héraclitéen. Un entrepreneur doit pouvoir stabiliser les conditions d'une situation profitable qu'il a créée, à travers des situations de monopole temporaire d'entrepreneur-innovateur.

Pierre-Michel MENGER

Renvois :

Innovation, Profit, Réputation, Singularisation, Travailleurs indépendants.

Bibliographie :

ALLAIS (M.), « Le comportement de l'homme rationnel devant le risque : critique des postulats et axiomes de l'école américaine », *Econometrica*, 1953, 21 (4), p. 503-546.

BUMOL (W. J.), « Entrepreneurship : Productive, Unproductive, and Destructive », *Journal of Political Economy*, 98 (5), 1990, p. 893-921.

CANTILLON (R.), *Essai sur la nature du commerce en général*, Paris, Institut Coppet, 2011 [1755].

KNIGHT (F. H.), *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston (Mass.), Houghton Mifflin, 1921.

MENGER (P.-M.), *Le Travail créateur. S'accomplir dans l'incertain*, Paris, Éditions de l'EHESS-Gallimard-Seuil, coll. « Hautes Études », 2009.

MOUREAU (N.) et RIVAUD-DANSET (D.), *L'Incertitude dans les théories économiques*, Paris, La Découverte, 2004.

PARKER (S. C.), *The Economics of Entrepreneurship*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009b.

ROSEN (S.), « Austrian and Neoclassical Economics : Any Gains from Trade », *Journal of Economic Perspectives*, 11 (4), 1997, p. 139-152.

SAY (J.-B.), *Traité d'économie politique*, Paris, Calmann-Lévy, 1972 [1803].

SCHUMPETER (J. A.), *Histoire de l'analyse économique*, Paris, Gallimard, 1984.

