

Une première approche d'une théorie de la concurrence bureaucratique en analyse économique autrichienne du droit

A Preliminary Approach to a Theory of Bureaucratic Competition in Austrian Economic Analysis of Law

GAUDERIE Sébastien

Doctorant en droit public

Université Paris Nanterre – France

Centre de Recherches en Droit Public (C.R.D.P.)

Date de soumission : 24/09/2025

Date d'acceptation : 25/10/2025

Pour citer cet article :

GAUDERIE S. (2025) «Une première approche d'une théorie de la concurrence bureaucratique en analyse économique autrichienne du droit», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 8 : Numéro 4 » pp : 1198 - 1234

Résumé :

Ce troisième article de la série propose d’approfondir encore la théorie multidimensionnelle de la concurrence entre bureaucraties. Il distingue trois dimensions analytiques d’une bureaucratie — processuelle, statutaire et spatiale — afin de structurer la comparaison entre bureaucraties publiques, bureaucraties privées et les organisations en voie de bureaucratisation. L’esquisse du concept d’intrupreneuriat comme modèle de l’entrepreneuriat d’intrusion, capable de naviguer à la frontière des dynamiques marchandes et bureaucratiques, est proposée comme synthèse des théories de l’entrepreneuriat exposées précédemment. Enfin, un type de concurrence, la concurrence bureaucratique diffuse, se trouve caractérisée dans l’article comme reposant sur des paramètres structurants (effet de décélération de Downs ; lutte contre l’invisibilisation de la main de Langlois ; recherche créationniste de l’intrupreneur inspirée de la découverte extraordinaire de Yu), est souligné.

Mots-clefs : Bureaucratie, Concurrence, Concurrence bureaucratique diffuse, Matrice, École autrichienne d’économie, Intrupreneuriat.

Abstract:

This third article further develops the multidimensional theory of competition between bureaucracies. It distinguishes three analytical dimensions of bureaucracy—processual, statutory, and spatial—in order to structure the comparison between public bureaucracies, private bureaucracies, and organizations in the process of bureaucratization. The outline of the concept of “intrupreneurship” as a model for the intrusion entrepreneurship, capable of navigating at the boundary between market and bureaucratic dynamics, is proposed as a synthesis of previously discussed entrepreneurship theories. Finally, the article highlights a type of competition—diffuse bureaucratic competition—characterized by structuring parameters (Downs’ deceleration effect; Langlois’ struggle against the invisible hand; the intrupreneur’s creationist quest inspired by Yu’s notion of extraordinary discovery).

Keywords: Bureaucracy, Competition, Diffuse bureaucratic competition, Matrix, Austrian School of Economics, Intrupreneurship.

Introduction¹

L'étude de la bureaucratie et de la concurrence inter-organisationnelle forme un champ de réflexion central en théorie économique, mais également en analyse économique du droit public et en analyse des politiques publiques. Cet article poursuit la série d'articles initiée sur la concurrence bureaucratique en proposant d'introduire la notion de concurrence bureaucratique diffuse. Il le fait en proposant une analyse matricielle qui s'avère un complément à la méthodologie générale de l'École autrichienne et un modèle de l'entrepreneuriat dit « d'intrusion » (ou modèle de l'intrupreneuriat).

Le premier temps est consacré à l'analyse matricielle. Elle est légitimée par la véritable difficulté de cette analyse concurrentielle spécifique qui procède de son interface multidimensionnelle. En effet, la concurrence comprise en ce sens entre organisations bureaucratiques et en voie de bureaucratisation — les organisations en voie de bureaucratisation sont nécessairement *privées* — doit se comprendre en fonction de trois dimensions. Chacune de ces dimensions est élaborée en écho des théories examinées précédemment dans l'article dévolu à l'épistémologie théorique, « Paradigmes épistémologiques et concurrence bureaucratique : droits de propriété et entrepreneuriat ». Ces dimensions sont en quelque sorte le miroir formel intégré à une méthode d'analyse de la théorie de l'analyse concurrentielle des bureaucraties.

Le deuxième temps de l'article propose d'esquisser un modèle de l'entrepreneuriat d'intrusion sous la forme d'une synthèse des théories de l'entrepreneuriat proposées précédemment.

Le troisième temps de l'article se concentre enfin sur la notion de concurrence bureaucratique diffuse. Il le fait via une instrumentalisation de la notion de politiques publiques, de paramètres généraux traçant les contours de cette concurrence et expose l'exemple du rôle joué par les politiques de responsabilité sociale.

¹ Cet article est le troisième et dernier de la série sur une première approche de la concurrence bureaucratique. Le premier papier s'intitule « Fondements praxéologiques d'une théorie de la concurrence bureaucratique » et le second « Paradigmes épistémologiques et concurrence bureaucratique : droits de propriété et entrepreneuriat ». Dans le présent article, il est parfois fait référence à des notions déjà explorées dans ces deux premiers articles.

1. Analyse matricielle

1.1. Matrices théoriques

Les matrices sont généralement utilisées comme des outils d'analyse économique, en particulier économétrique (Tang, 1990). Néanmoins, sans être nécessairement associées à des fonctions algébriques (Ulrychova, 2013), elles peuvent aider à structurer logiquement des arguments dans un croisement et une compilation de données. À titre d'exemple, cette technique est utilisée dans la classification d'une analyse évolutionniste autrichienne des organisations fondées sur les notions d'incertitude radicale ou du caractère décentralisateur de la connaissance (Langlois 1992 : 168) ou encore dans le cadre d'une distribution comparative de paradigmes épistémologiques concurrents sollicités en analyse des politiques publiques (Ikeda, 2003 : 68). Elles se révèlent être de très bons outils pour localiser l'analyse au sein de perspectives fondées sur des critères croisés.

La première dimension est processuelle et repose sur trois degrés d'organisation du mode bureaucratique : d'abord les « bureaucraties intégrales », puis les « bureaucraties restreintes » et, enfin, les « organisations en voie de bureaucratisation (EVB) ». Ces critères sont dégagés de la synthèse opérée en fonction d'une analyse processuelle de la concurrence propre aux Autrichiens. Répondant à la théorie épistémologique de la bureaucratie comme processus, elle s'adapte aux exigences d'une analyse qui croise des phénomènes qui se retrouvent dans des *situations factuelles*.

1. Bureaucratie intégrale : Organisation ayant complètement intégré le mode bureaucratique.
2. Bureaucratie restreinte : Organisation ayant volontairement restreint le mode bureaucratique à l'une de ses fonctions (comme le département d'une entreprise).
3. Organisation en voie de bureaucratisation : Organisation n'ayant pas toutes les caractéristiques d'une bureaucratie et n'ayant pas nécessairement tranché sur son intégration intégrale ou restreinte.

Figure N° 1 : Matrice processuelle dans l'analyse concurrentielle des bureaucraties et organisations en voie de bureaucratisation

MATRICE PROCESSUELLE	Organisation bureaucratique intégrale (A)	Organisation bureaucratique restreinte (B)	Organisation en voie de bureaucratisation (C)
Organisation bureaucratique intégrale (1)			
Organisation bureaucratique restreinte (2)			
Organisation en voie de bureaucratisation (3)			

Source : Auteur

La deuxième dimension est statutaire. Elle repose sur trois degrés statutaires du mode bureaucratique : les « bureaucraties publiques *a priori* », les « bureaucraties publiques *a posteriori* » et les « bureaucraties ou EVB privées ». Ces critères se voient dégagés à la croisée de la tradition de la séparation entre sphère publique (ou non-marchand) et sphère privée (ou marchand) au sein d'études postulées par les économies politiques (et réemployée sans conteste par les tenants de l'École autrichienne d'économie) et l'analyse de la « législation » au sens hayékien du terme, c'est-à-dire le droit émanant des pouvoirs publics (législatif, exécutif ou judiciaire). Elle répond à la théorie épistémologique des droits de propriété et s'adapte aux exigences d'une analyse qui croise des phénomènes qui se retrouvent ainsi dans des *situations juridiques*.

1. Bureaucratie publique *a priori* : Organisation de droit public créée bureaucratie via la puissance publique ou agents assimilés hors-marché et détenue intégralement par l'État ou agents assimilés.
2. Bureaucratie publique ou semi-privée *a posteriori* : Organisation de droit public autrefois intégralement privée/semi-privée avec participation de l'État ou agents assimilés en qualité d'actionnaires à capacité décisionnaire réelle, devenue bureaucratie publique à la suite de sa publicisation (par exemple, comme dans le cadre d'une nationalisation).
3. Bureaucratie ou EVB privée : Organisation de droit privé qui revêt des caractères quasi-intégraux ou restreints de la bureaucratie où l'État/agents assimilés ne sont pas actionnaires à capacité décisionnaire significative.

Figure N° 2 : Matrice statutaire dans l'analyse concurrentielle des bureaucraties et organisations EVB

MATRICE STATUTAIRE	<i>Bureaucratie publique a priori (A)</i>	<i>Bureaucratie publique ou semi-privée a posteriori (B)</i>	<i>Bureaucratie ou EVB privée (C)</i>
<i>Bureaucratie publique a priori (1)</i>			
<i>Bureaucratie publique ou semi-privée a posteriori (2)</i>			
<i>Bureaucratie ou EVB privée (3)</i>			

Source : Auteur

La troisième dimension est d'ordre spatial. Trois échelles sont également adoptées : « bureaucraties ou EVB domestiques », « bureaucraties ou EVB régionales » et « bureaucraties ou EVB internationales ». Elles résultent de la disposition classique de l'analyse économique en fonction des marchés domestique (ou économie fermée), régional et international et de la conception évolutive volontairement élargie du marché compris comme espace social (Storr, 2008) et d'une approche singulière de la géoéconomie (Stam et Lambooy, 2012). Elle rejoint la théorie épistémologique de l'entrepreneuriat qui croise dans le cas d'espèce des phénomènes se retrouvant dans des *situations économiques*.

1. Bureaucratie ou EVB domestique : Organisation bureaucratique ou EVB opérant exclusivement sur un marché domestique.
2. Bureaucratie ou EVB régionale : Organisation bureaucratique ou EVB opérant à la fois sur un marché domestique et régional.
3. Bureaucratie ou EVB internationale : Organisation bureaucratique ou EVB opérant à la fois sur un marché domestique, régional et/ou international.

Figure N° 3 : Matrice spatiale dans l'analyse concurrentielle des bureaucraties et organisations EVB

MATRICE SPATIALE	Bureaucratie ou EVB Domestique (A)	Bureaucratie ou EVB régionale (B)	Bureaucratie ou EVB internationale (C)
Bureaucratie ou EVB domestique (1)			
Bureaucratie ou EVB régionale (2)			
Bureaucratie ou EVB internationale (3)			

Une analyse affinée de ces dimensions permet de mettre en relief des configurations internes qu'il est possible de croiser au sein d'une matrice qui opère la synthèse des trois matrices précédentes (Fig. 1 ; Fig. 2 ; Fig. 3). Par rapport aux matrices analytiques, la matrice synthétique (Fig. 4) permet par exemple d'obtenir le positionnement concurrentiel d'organisations évoluant dans des ordres juridiques isolables (matrice spatiale), un positionnement qui aura nécessairement des répercussions sur leur capacité à intégrer des caractères bureaucratiques (matrice processuelle) ou sur leur statut juridique (matrice statutaire). Dans ce cas de figure, il est aisé de suggérer que ces organisations marqueront une tendance préférentielle — qui est conditionnée par des facteurs liés tant aux notions de concurrence que de bureaucratie ou encore à l'épistémologie autrichienne de façon générale et à l'analyse économique du droit — à *faire pression* sur les organisations les plus à même (qu'elles soient publiques, privées, domestiques, internationales, etc.), de réformer leur ordre juridique, voire de contourner le régime de droit commun de leur aire d'évolution spatiale par des moyens divers (marchands et politiques), afin de les rendre plus performantes dans cette concurrence marchande et/ou non-marchande. S'instaure dès lors une « concurrence » superficielle des ordres juridiques (Salah, 2001) qui se voit coordonnée et structurée par une concurrence sous-jacente des bureaucraties ou EVB.

Figure N° 4 : Matrice synthétique dans l'analyse concurrentielle des bureaucraties et organisations EVB

MATRICE SYNTHÉTIQUE		Matrice processuelle			Matrice statutaire			Matrice spatiale		
		Intégrale	Restreinte	EVB	A priori	A posteriori	Privées	Domestique	Régionale	Internationale
Matrice processuelle	EVB									
	Restreint									
	Intégrale									
Matrice statutaire	Privées									
	A posteriori									
	A priori									
Matrice spatiale	Internationale									
	Régionale									
	Domestique									

Source : Auteur

1.2. Cas d'étude : la New United Motor Manufacturing, Inc.

Au cours de l'année 1984, General Motors et Toyota constituèrent une *joint venture*, la New United Motor Manufacturing, Inc. (NUMMI), laquelle prit fin en 2010. Non seulement General Motors et Toyota constituaient (et constituent toujours) des modèles d'organisations bureaucratiques privées, mais la NUMMI en elle-même représentait l'achèvement de cette mutation bureaucratique (Langlois, 1992 : 168-169) sur un terrain clairement international. Aussi, en établissant des entretiens d'agents internes à cette dernière et en coordonnant les données recueillies de la littérature scientifique et compilées par la NUMMI dans sa documentation officielle, Paul S. Adler aboutit à une modélisation de cette coentreprise.

La NUMMI serait une organisation qui aurait réussi à synthétiser en partie les modèles bureaucratiques précédents de General Motors et, surtout, Toyota — des qualités, mais aussi

certains défauts au vu des « retours » du terrain — en jouant sur ses fonctions internes distributives ayant trait à l'autorité et aux relations de pouvoir comme avec les relations qu'elle entretient avec les syndicats, lesquels réduisent nécessairement le périmètre d'action « libre » du propriétaire actionnaire¹. Autre point souligné par Adler, sur sa distinction, au sein des organisations de type bureaucratique, comme « bureaucratie apprenante » (*learning bureaucracy*) — « objectifs communs, participation à la définition des politiques et normes clefs, confiance et respect, équilibre des pouvoirs, [...] au moins dans la fonction de production, tout le monde, du cadre supérieur jusqu'au simple employé, portait le même uniforme » (Adler, 1992 : 86 ; Adler, 1995 : 210) — par rapport à un modèle alternatif de « bureaucratie de conformité » (*compliance bureaucracy*).

En outre, Adler met en évidence, parmi les « politiques » (*supporting policies*) de NUMMI, des fonctions qui font référence à un positionnement restreint de la bureaucratie (Fig. 1), c'est-à-dire limité (ou du moins concentré) dans un département (formel) ou dans une aire d'opération (plus opaque ou diffuse) interne à l'entreprise : « Entretenir des relations coopératives et amicales au sein de la communauté et préserver l'image de l'entreprise en tant qu'employeur et voisin équitable » (Adler, 1992 : 15). Ici, la bureaucratisation « mature » de la NUMMI est d'abord un moyen, pour Toyota, de « pénétrer le marché américain afin de concurrencer Honda et Nissan, et d'apaiser les tensions commerciales qui s'étaient développées entre le Japon et les États-Unis », mais également « d'apprendre à travailler avec une main d'œuvre américaine » (Austenfeld, 2006 : 56 ; Inkpen, 2005 : 117).

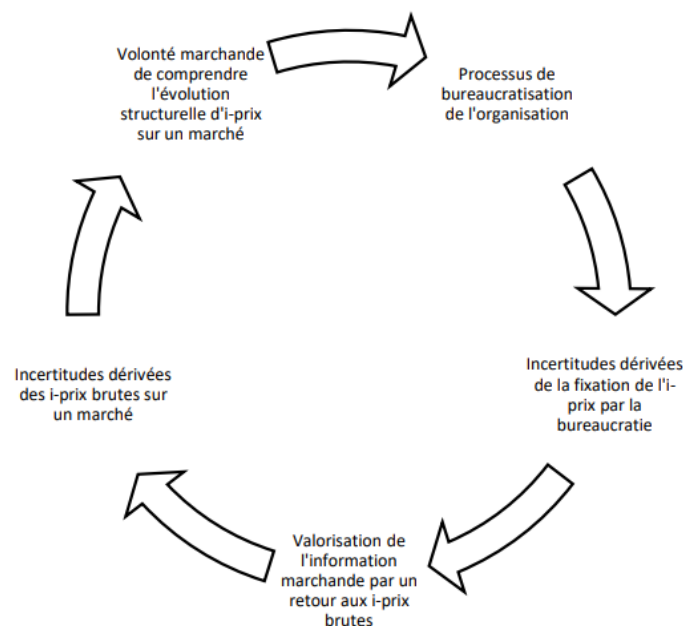
Or il est évident que de pures informations-prix *brutes* ne peuvent être que parcellaires par rapport aux frictions géoéconomiques et géopolitiques entre le Japon et les États-Unis dans les années 1990. La même chose est sans doute à constater dans le cas de la compréhension sociologique et historico-politique de la main d'œuvre américaine. Néanmoins, la différence avec les bureaucraties publiques demeure l'orientation de fond qui reste marchande dans le cas de la NUMMI.

En effet, concurrencer Honda et Nissan — deux autres organisations bureaucratiques privées — sur le marché domestique américain ne peut finalement être envisagé que par la compréhension de l'évolution structurelle des prix sur ledit marché domestique, car « sur différents marchés, les prix sont formés de différentes manières [et] tous les agents chargés de la fixation des prix n'ont pas les mêmes intérêts » (Lachmann, 2005 [1994] : 166). Toutefois,

du fait de la projection anticipée — Ludwig Lachmann traite non plus des « préférences » mais des « anticipations » (*expectations*) — d'un échec quant à la collecte ou l'utilisation d'informations susceptibles de répondre aux interrogations liées à cette évolution structurelle qui seraient dégagées des informations-prix (la concurrence est un processus *cognitif*), l'organisation opte pour des moyens bureaucratiques. Le revers de la médaille est bien que, pour Lachmann, « toutes les bureaucraties, y compris celles qui s'occupent de la planification de la production dans les grandes entreprises industrielles, ont naturellement horreur des prix flexibles » (Lachmann, 2005 [1994] : 166).

Par conséquent, alors même que la rationalité desdites organisations leur dicte une internalisation de dimensions bureaucratiques pour pallier les anticipations des carences ou défaillances informationnelles, ces organisations bureaucratiques ne pourront faire autrement que *fixer* des prix qui sont eux-mêmes source d'information primaire. Aussi le raisonnement de l'agent, circulaire, finit-il par aboutir à une aporie : s'engager dans la résolution d'une incertitude comme finalité — « finalité [qui] n'est testable que par la continuité de l'effort [et dont] la continuité n'est pas empiriquement testable au niveau des incidents de parcours » (Chanier, 1979 : 155) — ne finit que par engendrer des dérivations menant à d'autres incertitudes en cours de chemin. De tous ces éléments *a priori* disparates se nourrit ainsi une concurrence autant *intra* qu'*inter*-bureaucratique.

Figure N° 5 : Cycle de la « continuité de l'effort » bureaucratique dans le cas d'une bureaucratie privée



Source : Auteur

Cette mise en contexte par l'intermédiaire de cet exemple historique constitue une bonne entrée en matière de la suggestion de la méthode matricielle : l'intégration croisée de neuf critères répartis dans trois classes permet de dégager un nombre de situations qui suggère une grande richesse d'analyse qui peut faire ainsi l'objet de recentrage sur certains critères et processus plutôt que d'autres.

1. Dimension processuelle (Fig. 1) : La NUMMI se classe comme une bureaucratie restreinte, caractérisée par une intégration volontairement limitée du mode bureaucratique. En effet, la NUMMI développe une synthèse des modèles bureaucratiques de General Motors et Toyota en restreignant la bureaucratisation aux fonctions de coordination strictement nécessaires, ce qui se reflète dans ce que Paul Adler qualifie de « *learning bureaucracy* » en maintenant une hiérarchie réduite avec un système d'uniforme commun pour tous les niveaux hiérarchiques ;
2. Dimension statutaire (Fig. 2) : La NUMMI s'inscrit comme une bureaucratie privée dans la mesure où il s'agit de deux entreprises privées (General Motors et Toyota) où l'impératif de la rentabilité demeure ;

3. Dimension spatiale (Fig. 3) : La NUMMI est une bureaucratie internationale qui collabore entre acteurs japonais et américains, avec un transfert de technologie international et une *joint venture* visant à contourner les frictions géoéconomiques entre le Japon et les États-Unis tout en permettant un apprentissage mutuel dans l'industrie.

Figure N° 6 : NUMMI et matrice synthétique

MATRICE SYNTHÉTIQUE	Matrice processuelle			Matrice statutaire			Matrice spatiale		
	Intégrale	Restreinte	EVB	A priori	A posteriori	Privées	Domestique	Régionale	Internationale
Matrice processuelle	EVB								
	Restreinte	✓							
	Intégrale								
Matrice statutaire	Privées					✓			
	A posteriori								
	A priori								
Matrice spatiale	Internationale								✓
	Régionale								
	Domestique								

Source : Auteur

La méthode proposée ne résout cependant pas certains des grands problèmes épistémologiques qui demeurent au sein de l'approche autrichienne qui, en l'espèce, n'a jamais été monolithique (Caldwell, 1984 : 363). Elle ne peut jamais qu'être un complément didactique.

2. Vers un modèle de l'entrepreneuriat d'intrusion

2.1. Vers un modèle de l'intrupreneuriat

Plutôt que d'employer les expressions d'« entrepreneuriat bureaucratique » ou d'« entrepreneur bureaucrate » déjà abondamment utilisées, il est opté pour une nouvelle formulation : le modèle de « l'intrupreneur », de « l'entrepreneuriat d'intrusion » (ou intrupreneuriat, de la conjugaison entre *intrus* et *entrepreneur*). Pour cause de limites formelles dues au nombre de pages dans cet article, le modèle de l'intrupreneuriat ne fera cependant pas l'objet de longs développements.

Figure N° 7 : Synthèse des éléments fondamentaux retenus par le modèle de l'intrupreneuriat

	Rothbard (2009 [1962]) (A)	Huerta de Soto (2009) (B)	Frank et al. (2006) (C)	McCaffrey et Salerno (2011) (D)
Théorie (1)	Théorie éthique des droits de propriété	Alliage fondamental, systématique et opérationnel entre théorie de l'entrepreneuriat et théorie des droits de propriété	Rappel de l'universalisme misésien	Liaison des notions de propriété, d'incertitude et l'investissement-production
Méthode (2)	Distinction entre fonction entrepreneuriale et fonction coercitive	Sens général de la définition de l'entrepreneuriat et distinction entre création, créativité et découverte	Analyse contrefactuelle	Critère du contrôle final de la ressource
Concurrence (3)	Nécessité d'une concurrence bureaucratique négative	Impossibilité du calcul économique par l'inexistence du mécanisme de l'information-prix	Logique de la conformité	Contingence d'une concurrence bureaucratique positive

Source : Auteur

Ce modèle opère une synthèse générale entre ces quatre théories de l'entrepreneuriat présentées : théorie de l'intervenant de Rothbard ; théorie de l'efficacité dynamique de Huerta de Soto ; théorie de l'entrepreneuriat du secteur public de Frank et al. et théorie de l'entrepreneuriat politique de McCaffrey et Salerno. Elle retient de chacune des théories certains éléments fondamentaux classifiables en trois catégories : théorie, méthode et concurrence.

Tout aussi synthétiquement, le modèle de l'intrupreneuriat pourrait être présenté en trois propositions simples, mais fondamentales :

1. D'un point de vue théorique, l'intrupreneur constitue certes un *homo agens* dont la forme d'action est concernée par la propriété, l'incertitude et l'investissement-production, mais aussi un *homo volens* en ce qu'il évolue consubstantiellement dans le périmètre jusnaturaliste des droits de propriété.
2. D'un point de vue méthodologique, l'intrupreneuriat, qui s'exerce dans des fonctions entrepreneuriales comme coercitives, peut être logiquement déduit d'un point de vue contrefactuel. L'intrupreneur est une classe d'entrepreneur au sens général du terme dont

une partie restreinte dispose du contrôle final de la ressource dans les bureaucraties publiques et dont une autre partie dispose d'une préférence anticipatrice pour ce même contrôle ou pour être en périphérie de ce dernier ;

3. D'un point de vue concurrentiel, l'intrupreneur est toujours placé dans des situations de concurrence bureaucratique négative (ou visant la suspension ou l'extinction de la concurrence), potentiellement dans des situations de concurrence bureaucratique positive (ou de recherche de quasi-profits), et concerné par la sélection d'actions qu'il juge appropriées à son identité au sein de situations données où prévaut l'impossibilité du calcul économique dérivant de l'inexistence du mécanisme de coordination de l'information-prix.

Dans le deuxième article de la série, « Paradigmes épistémologiques et concurrence bureaucratique : droits de propriété et entrepreneuriat », le long passage sur le choix de la théorie de l'entrepreneuriat n'est cependant pas exhaustif. Plusieurs éléments de l'École autrichienne d'économie tendraient à accréditer la formation d'un modèle de l'intrupreneuriat.

Par exemple, le développement de la technique contrefactuelle (Hülsmann, 2003) ou l'insertion d'éléments provenant du courant du subjectivisme radical qui sont dérivés de certaines théories post-autrichiennes de l'entrepreneur. Par exemple, l'hétérogénéité combinatoire subjective du capital qui est issue des travaux de Ludwig Lachmann et pour qui l'entrepreneuriat consiste à rechercher « les meilleures combinaisons de biens capitaux » et à articuler « biens capitaux et structure du capital » (Longuet, 2011 : 121) : « Nous vivons dans un monde en constante évolution ; par conséquent, les combinaisons de capitaux, et avec elles la structure du capital, seront en perpétuel changement, seront dissoutes et réformées. C'est dans cette activité que réside la véritable fonction de l'entrepreneur [...]. Ici, sa fonction consiste à préciser et à prendre des décisions sur la forme concrète que doivent prendre les ressources de capital » (Lachmann, 1956 : 13-16). Dans la conception de l'entrepreneuriat lachmanien, « l'entrepreneuriat est lié à la propriété et à l'utilisation des ressources par la création et la révision de plans d'une manière beaucoup plus active que la conception de l'entrepreneur selon Kirzner » (Horwitz, 2019 : 21), ce qui reste attaché à une vision économique (ou en d'autres termes non « métaphorique » pour reprendre l'expression de McCaffrey et Salerno).

Autre approche, cette fois plus métaphorique justement : la théorie de l'entrepreneuriat culturel de Don Lavoie. Pour Lavoie, « une théorie de l'entrepreneuriat devrait nous aider à identifier les conditions (économiques, politiques, juridiques et culturelles) qui favorisent les processus

de développement décentralisés », tandis que « les spécialistes en sciences sociales en général, et les économistes en particulier, font souvent référence à l'entrepreneuriat d'une manière qui suggère que la culture n'a pas grand-chose à voir avec cela » (Lavoie, 1991 : 33-34). La définition d'un entrepreneur pris dans son réseau culturel, interagissant avec ce dernier par la voie de l'interprétation entrepreneuriale — « L'entrepreneuriat [est] avant tout un processus culturel. La perception des opportunités de profit relève de l'interprétation culturelle » (Lavoie, 1991 : 36) —, rejoint, soutient et amplifie encore la logique de la conformité avancée par March et Olsen, d'autant que des environnements culturels non-occidentaux développent leurs propres schèmes (*pattern*) institutionnels (Leeson, 2014) et bureaucratiques (Prethuis, 1959), y compris informels² : « Une piste de recherche possible qui a été ouverte par cette découverte est le rôle des institutions informelles dans la stimulation du développement » (Boettke et Zywicki, 2017 : 20) En bref, pour Lavoie : « La culture doit être comprise au sens large comme l'ensemble des significations qui nous permettent de comprendre l'action humaine : c'est le contexte général qui rend intelligible toute action intentionnelle. La culture est le langage dans lequel les événements passés sont interprétés, les circonstances futures anticipées et les plans d'action formulés » (Lavoie, 1991 : 34). Culture par laquelle, dès lors, à côté de la question *politique* du « quelles fins doivent prévaloir ? », le questionnement *identitaire* de l'intrpreneur se veut permanent : « Quelle est la situation ? Quel genre de personne suis-je ? Que fait une personne comme moi dans une situation comme celle-ci ? » (March et Olsen, 2004 : 4).

Dans cette même filiation de pensée, des phénomènes annexes, culturels, cognitifs et idéologiques s'exercent en parallèle de la bureaucratisation des organisations (en particulier publiques) dont l'arrière-plan mental pour Mises est celui d'un « dernier stade de la bureaucratie » qui s'incarne dans « la préservation des privilèges des hommes politiques et le contrôle total de la vie sociale des individus ou les ingérences dans toutes les dimensions et les questions importantes de la vie des gens » (Carnis, 2005 : 10). Dans ce panorama téléologique, l'officialité du statut du bureaucrate qui doit « respecter les règles et agir avec intégrité et compétence dans un esprit démocratique » dissimule le fait que les bureaucrates « sont influencés par les règles et les paramètres structurels dans lesquels ils agissent, mais ils peuvent être confrontés à des règles ambiguës, ainsi qu'à des situations où aucun intérêt personnel direct n'est en jeu » (March et Olsen, 2004, 6 : 21). Des « règles et les paramètres structurels » qui s'expriment, par exemple, soit par le biais restreint d'une forme d'*affectio societatis*, « culture d'entreprise [où] un contrat implicite, c'est-à-dire un accord qui, bien que non formulé, est

présupposé compris par toutes les parties » (Klein, 1999 : 22), soit par le biais général d'une « bureaucratisation de l'esprit [où] une certaine intelligentsia, dont le rôle consiste à justifier l'intervention de l'État et l'extension de cette ingérence, dénigre l'économie de libre marché » (Carnis, 2009 : 71). François Facchini note, très à propos : « On peut ainsi vivre dans le même pays, mais ne pas avoir le même rapport à l'espace du marché ou à l'espace politique. Les entrepreneurs sont encastrés dans des espaces cognitifs et institutionnels qui leur sont propres. Il existe ainsi un cloisonnement des processus d'apprentissage » (Facchini, 2006 : 274).

Tous ces éléments mériteraient sans doute de constituer, de façon plus ample, un article entier sur la théorie de l'intrupreneuriat. À défaut d'aller plus loin, il faut toutefois suggérer qu'à l'instar de « l'entrepreneur [qui] devient une métaphore, celle du mouvement de l'économie capitaliste » (Boutillier, 2015 : 168), l'intrupreneur deviendrait *in fine* également une métaphore : celle du mouvement de la concurrence bureaucratique. Ainsi, là où naît et demeure une concurrence bureaucratique négative, positive (ou les deux), ou diffuse, s'établit le domaine de l'intrupreneur.

2.2. L'hypothèse de la bureaucratie comme firme

Mais puisque l'intrupreneur est lié à sa qualité de « bureaucrate », qu'en est-il de la bureaucratie comme variante de la firme ? La théorie de la bureaucratie est-elle une théorie de la firme ? La bureaucratie peut-elle être considérée comme un *type* de firme au sein de la théorie autrichienne ?

Longtemps considérée comme constituant la « lacune la plus évidente de l'économie autrichienne » (Loasby, 1989 : 166), l'absence de la théorie de la firme au sein de la théorie autrichienne, comme le souligne Stéphane Longuet, se caractérise en effet par « le double inconvénient de révéler le caractère inachevé de la théorie du processus de marché et de placer les auteurs autrichiens ou d'inspiration autrichienne hors des débats contemporains sur les théories de la firme » (Longuet, 2001 : 35). Certainement, cette absence d'une « théorie subjective ou autrichienne de la firme » (O'Driscoll et Rizzo, 1996 : 123) a des effets tout à fait déterminants sur une éventuelle théorisation subséquente de la bureaucratie comme une variante spéciale de firme.

Sur le fondement de la définition de Mises de la bureaucratie, cette dernière a été définie comme « organisation ayant développé des fonctions internes de coordination de la violation des droits de propriété, de dépendances hiérarchiques et centralisatrices et de l'usage du pouvoir

réglementaire dans l'allocation systématique de ressources, du fait de la non-internalisation (soit *a priori*, soit *a posteriori*) des informations-prix sur le processus de marché ». Mais la définition praxéologique de Mises de la bureaucratie est une définition de type processuel. Dans quelle mesure des théorisations autrichiennes organisationnelles de la firme peuvent-elles soutenir cette caractérisation misésienne, processuelle-praxéologique, de la bureaucratie ? Il a déjà été signalé comment Mises s'est inspiré de la théorie wébérienne de la bureaucratie pour construire sa propre définition processuelle de l'organisation bureaucratique. Par bureaucratie, « Weber désigne non seulement la direction et les employés administratifs, mais aussi la structure générale de l'entreprise » (Swedberg, 2003 : 92). Or serait-il possible de distinguer une structure générale de l'entreprise par une théorie autrichienne ?

Le paradigme constitutionnaliste de la firme constitue une sous-classe du paradigme généraliste de la théorie contractualiste de l'entreprise, lequel paradigme est une « nouvelle orthodoxie sur le sujet » (Coriat et Weinstein, 2010 : 58). La théorie contractualiste de la firme est définie par Foss comme « l'entreprise comme une simple structure d'incitations et de droits de propriété » (Foss, 2007 : 1) ou encore dérivant de « la conception générale des rapports économiques conçus comme des *rapports contractuels entre individus libres* » (Coriat et Weinstein, 2010 : 59).

La théorie de l'École autrichienne réarticule cette conception en fonction de ses spécificités épistémologiques. Dans ce modèle, l'intrupreneur (c'est-à-dire l'entrepreneur bureaucrate) serait un agent capitaliste. Plus particulièrement, une hybridation avec une inspiration théorique de Friedrich Hayek est généralement sollicitée. Entre ordres spontanés (systèmes complexes comme résultats de l'action humaine et non d'un dessein humain) et ordres organisés se caractérisant « principalement par le fait qu'ils obéissent à un dessein humain bien établi et sont essentiellement gérés par commandement, c'est-à-dire par des règles concrètes et finalisées » (Bensaïd et Richebé, 200 : 70-71), ce paradigme permet de penser la « constitution de la firme » comme un ensemble de règles qui « détourne les membres du groupe de la quête de rentes improductives et dirige leur énergie vers la quête de rentes productives » (Langlois, 1997 : 66) et de « déterminer un cadre favorisant l'évolution des règles internes » (Longuet, 2011 : 112). Pour Langlois, par exemple, l'organisation bureaucratique « telle qu'elle est analysée dans la littérature du Public Choice » est comprise dans la classe des « ordres organisés organiques, qui fonctionnent comme des organisations mais dont l'origine est spontanée » (Bensaïd et Richebé, 2001 : 71). En somme, « l'objet générique d'une théorie autrichienne de l'entreprise consiste

donc à étudier la nature des relations qui existent entre la structure du capital et la structure de la connaissance dans un monde en constante évolution » (Dulbecco et Garrouste, 1999 : 56).

Mais cette « approche constitutionnelle de la firme dans une optique hayékienne » (Longuet, 2011 : 111) pose de sérieuses questions quant à sa viabilité opérationnelle. D'abord, l'entrepreneur serait engagé dans une forme démiurgique de démarche de planification parfaite, ce qui laisse peu de place à la notion d'incertitude. Cela est vrai tant de la structure du capital au fondement de la firme qui est caractérisé par son hétérogénéité au sein de la théorie autrichienne que du caractère décentralisé et tacite de la connaissance. Longuet résume cette critique de la façon suivante : « Pour être développée, une telle réflexion exigerait alors de prendre en compte la contrainte imposée par la structure du capital elle-même et de considérer l'interaction d'une telle structure avec le système de règles » (Longuet, 2011 : 112).

De plus, cette thèse ferait naître d'inextricables contradictions s'il était nécessaire de la conjuguer à l'économie politique radicale. En effet, ne serait-ce pas ramener l'économie politique constitutionnelle — « Ce sont les institutions juridiques, plutôt que des règles juridiques spécifiques, qui favorisent les objectifs spécifiques du concepteur constitutionnel (*constitutional designer*) » — à la *théorie de la firme*, alors même qu'elle se voit refusée pour l'architecture constitutionnelle d'un État ? D'un point de vue économique (et non politique), l'idée qu'une organisation évolue dans la sphère volontaire ou coercitive qui repose sur un principe éthique propriétaire « n'est pas la formulation d'un principe de justice, mais la relation entre l'idée de la loi naturelle et le thème de la coordination [...] dans une logique de complémentarité » (Aimar, 1999 : 318) : outre la kyrielle de formules oxymoriques que peuvent entraîner les hybridations d'une « firme bureaucratique » comme organisation et non comme processus, il n'y a pas de raison qu'une organisation dans la sphère volontaire (firme) plutôt que coercitive (bureaucratie) serait plus à même de régler le problème cognitif de l'incertitude.

Enfin, quid du rôle des institutions informelles au sein d'une hypothétique firme bureaucratique et dans son environnement d'évolution, institutions qui jouent un rôle déterminant dans la logique de la conformité au sein du modèle de l'intrpreneuriat ?

Le paradigme de coordination cognitive de la firme peut-il résoudre ces difficultés ? La modélisation autrichienne de la firme reposerait ici sur l'exclusion des paradigmes « contractualiste » et « capabiliste » — respectivement, « l'entreprise comme une simple structure d'incitations et de droits de propriété » et « l'entreprise en tant que stock d'actifs de

connaissances donnés » (Foss, 2007 : 1) — au profit d'un paradigme de coordination : « l'entreprise en tant qu'entité qui organise des procédures de découverte localisées dans le contexte d'une structure de contrats incomplets et de constructions mentales partagées qui les soutiennent » (Foss, 2007 : 1). Ce paradigme de coordination cognitive de la firme rejoint ainsi l'« ébauche de théorie de la firme » (Longuet, 2011 : 121) de Kirzner, lequel considère que la firme est une entité complexe dont le fonctionnement résulte « non seulement de la planification effectuée par le producteur, mais aussi des interactions entre actionnaires, salariés et managers » (Longuet, 2011 : 121).

Toutefois « seulement ébauchée, la théorie de Kirzner ne franchit pas ce stade comme en témoigne son invocation du cadre institutionnel (exogène) comme un élément qui explique quels sont les agents qui jouent véritablement le rôle d'entrepreneur [et dont] l'invocation des caractéristiques du cadre institutionnel apparaît donc plus comme une échappatoire, le symptôme d'une théorie non développée, que comme un véritable enrichissement de l'analyse » (Longuet, 2011 : 120-121). En effet, comme spécifié plus haut, l'entrepreneur « pur » d'Israel Kirzner est tout à fait décorrélé de la notion de propriété, de capital. Dès lors, le lien entre la firme (et son capital) et l'entrepreneur se voit affaibli de façon considérable : « Les propriétaires, les dirigeants, les employés et les entrepreneurs indépendants peuvent tous être attentifs aux nouvelles opportunités de profit ; l'entrepreneur de Kirzner n'a pas besoin d'une entreprise pour exercer sa fonction dans l'économie » (Foss et Klein, 2004 : 7).

Un modèle post-kirznérien de la bureaucratie comme firme devrait nécessairement intégrer la question du capital. Mais là aussi, les essais de théorisation dans le champ de la coordination cognitive intégrant la question du capital, comme celles de Lachmann, présentent de sérieux inconvénients. Rapportés à la position « *ad hoc* du contrôle de l'esprit humain à l'intérieur de la firme », ces inconvénients naissent également de cette même « hypothèse de contrôle, incompatible avec [le subjectivisme de Lachmann, qui] empêche provisoirement de développer une analyse des problèmes de coordination internes à la firme susceptible d'être mise en parallèle avec sa théorie des processus de marché » (Longuet, 2011 : 117). En outre, s'il est estimé que des « les commandes planifiées peuvent contenir des éléments spontanés et non prévus, tels que les résultats des efforts de recherche de rente des bureaucrates dans une hiérarchie gouvernementale » (Foss, 2007 : 19), comment conserver ce tenant d'ubiquité, d'omnipotence cognitive, de l'entrepreneur au sein de la firme ? Même comprise comme un ensemble de « dispositifs cognitifs collectifs aménageant, au moyen de contrats et de contraintes

des interactions individuelles de nature à desserrer — par un processus d'apprentissage collectif — une contrainte globale de rentabilité minimale » (Favereau, 1989 : 90), la résolution du problème de l'omnipotence (non seulement irréaliste, mais incohérente avec la méthodologie autrichienne) de l'entrepreneur à l'intérieur de la firme n'est pas actée.

Faute de développements plus amples sur la théorie autrichienne de la firme, la « tragédie organisationnelle³ » de la bureaucratie comme produit hypothétique de la théorie autrichienne de la firme semble peu à même de satisfaire, du moins en l'état actuel, à l'élaboration d'une théorie de l'analyse des concurrences bureaucratiques.

Des hypothèses alternatives comme, au sein des modèles de type contractualiste et de l'entrepreneur capitaliste, le concept de la firme comme investissement où « l'objectif de l'entreprise est de maximiser le rendement du capital investi » (Klein, 1999 : 32) n'a pas été élaborée outre mesure, alors qu'il eût été intéressant de le croiser avec l'idée de « quasi-profits ». De même l'idée du rôle du « fondateur de la firme » et de la firme elle-même comme « espace », « centrifugeuse » culturelle qui peut sans doute être conjuguée à la perspective processuelle. Longuet précise dans cet ordre d'idées que « le fondateur de la firme, en mettant en place des lignes d'autorité et de communication dont l'objectif explicite est de favoriser l'atteinte du but commun, constitue un contexte qui permet de subordonner les objectifs individuels à l'objectif commun. Les actions prennent ainsi une dimension typique perceptible par chacun : “en établissant une firme, l'entrepreneur construit en fait un monde cohérent de connaissance et une communauté culturelle”. Ce qui fonde la “compréhension et le consentement mutuels” » (Longuet, 2001 : 41).

Des éléments semblent toutefois indiquer que la théorie processuelle et fonctionnelle de la bureaucratie recèle des compatibilités avec des paramètres qui se laissent moins enfermer dans des schémas formels et qui se situent au cœur de la théorie autrichienne. Par exemple, la structure de la « connaissance qui n'est pas seulement dispersée, mais aussi *subjectivement* dispersée, en particulier de *cadres d'interprétations différents* » (Renault, 2004 : 6) ou, comme indiqué ci-après, le concept de concurrence bureaucratique « diffuse » qui complète le tableau de l'analyse des types de concurrences bureaucratiques.

3. Concurrence bureaucratique diffuse

3.1. Politiques publiques et concurrence bureaucratique diffuse

Jusque-là, la notion de concurrence bureaucratique a été approchée sous deux angles : négatif et positif. Chacun de ces types a été défini. La concurrence bureaucratique négative est une concurrence (rivalités et coopérations) visant soit à la suspension, soit à l'extinction de la concurrence dans des domaines d'activité sectoriels. La concurrence bureaucratique positive est une concurrence (rivalités et coopérations) ayant pour objectif la dévolution de revenus à la production en vue de dégager des quasi-profits. Il a été spécifié que la concurrence bureaucratique négative est une nécessité en présence d'organisations bureaucratiques ou organisations EVB, alors que la concurrence bureaucratique positive est contingente.

La bureaucratie a été définie processuellement comme une organisation ayant développé des fonctions internes de coordination de la violation des droits de propriété, de dépendances hiérarchiques et centralisatrices et de l'usage du pouvoir réglementaire dans l'allocation systématique de ressources, du fait de la non-internalisation (soit *a priori*, soit *a posteriori*) des informations-prix sur le processus de marché. L'hypothèse de la bureaucratie comme type de firme a été provisoirement rejetée.

Dans ces situations concurrentielles, l'agent de coordination qui a été identifié est l'intrupreneur : l'entrepreneur bureaucrate. Alors que l'intrupreneur est *toujours* un bureaucrate, ce dernier n'est pas toujours un intrupreneur : la compréhension de l'intrupreneur est dégagée de l'esquisse d'un modèle qui reste à être développé, le modèle de l'intrupreneuriat (ou entrepreneuriat d'intrusion) qui synthétise différents apports de théories autrichiennes de l'entrepreneuriat.

De plus, il a été établi que ces phénomènes concurrentiels pouvaient être étudiés soit analytiquement (Fig. 1 ; Fig. 2 ; Fig. 3), soit synthétiquement (Fig. 4), par le biais de matrices. Les concurrences bureaucratiques peuvent en effet survenir sur des terrains de jeu liés à l'évolution interne de l'organisation (matrice processuelle), à son statut juridique (matrice statutaire) ou encore à son emplacement géoéconomique (matrice spatiale).

Le troisième et dernier type de concurrence bureaucratique est qualifié de « diffus ». Ce type de concurrence a été abordé en évoquant « l'attrait de l'aura de ce “nexus du contrôle ultime des ressources politiques” pour les agents bureaucratiques *de facto* privés » : « Se rapprocher

au plus près de ce nexus et de son rayonnement, c'est justement se rapprocher du pouvoir de la *création* par-delà découverte et créativité entrepreneuriales. Il est évident qu'un type de concurrence certes, non-politique par le critère donné de contrôle ultime de la ressource mais également non-marchand par le critère de la satisfaction de la volonté du consommateur, s'opère dans cette quête du Graal qui ne peut exister que dans une société de concentration monopolistique de production et d'émission du droit : cette concurrence est *spécifiquement* bureaucratique, c'est-à-dire déterminée par la rencontre entre la nécessité de l'activité concurrentielle négative d'une part et l'éventualité, la potentialité, d'une activité concurrentielle positive des organisations bureaucratiques et en voie de bureaucratisation d'autre part ».

La concurrence bureaucratique diffuse peut *a fortiori* être interprétée comme la situation qui émerge de la rencontre entre, d'un côté, la concurrence bureaucratique négative qui est nécessairement active en présence de bureaucraties ou d'organisations en voie de bureaucratisation, et de l'autre le potentiel d'une concurrence bureaucratique positive. Aussi la concurrence bureaucratique diffuse serait-elle alors caractérisée par sa dimension *sociale* ; elle constituerait le point de rencontre entre une concurrence bureaucratique négative qui serait caractérisée par sa dimension *politique* (ou suspension et extinction de la concurrence) et une concurrence bureaucratique positive qui serait caractérisée par sa dimension *quasi-économique* (ou dégagement de quasi-profits).

Autre façon d'aborder la concurrence bureaucratique diffuse que par le truchement d'une situation positionnelle, cette dernière peut être définie comme une concurrence (rivalités et coopérations) en vue de se rapprocher d'un statut de légitimité institutionnelle au sein, ou en périphérie, du périmètre de la production officielle du droit.

Dans la plupart des sociétés politiques contemporaines et dans les régimes de démocratie libérale⁴, ce périmètre se voit assimilé à la notion de « politiques publiques » qui cristallisent des schèmes sociaux au sein de mécanismes politiques à des fins quasi-économiques.

En sus d'un premier passage sur l'effet d'attractivité du périmètre des politiques publiques, trois paramètres structurels seront sollicités afin d'orienter une réflexion sur la concurrence bureaucratique diffuse : l'effet de décélération de Downs, la lutte contre la « *vanishing hand* » de Langlois et la recherche créationniste de l'intrpreneur comme pendant de la découverte extraordinaire de l'entrepreneur marchand de Yu.

Selon Knill et Tosun, les politiques publiques recouvrent trois attributs : un attribut intégratif (les problèmes sont censés être exogènes aux politiques publiques et à intégrer aux « solutions » bureaucratiques), d'intentionnalité dans le temps et d'intérêt général ou public (Ferrero, 2020 : 331). Dans le cadre d'une concurrence bureaucratique diffuse, les organisations bureaucratiques et en voie de bureaucratisation sont dès lors investies dans des rivalités et des coopérations pour établir durablement leur assise au sein de ce périmètre de respectabilité sociale, qu'il s'agisse de conserver cette place pour les organisations déjà publiques — c'est-à-dire d'incarner au mieux les politiques publiques — ou d'atteindre une certaine proximité *ex post* pour des organisations bureaucratiques marchandes. Rapportée à ce périmètre, la bureaucratisation est comprise comme processus de transformation d'une organisation en « mécanisme de transmission particulier de l'interventionnisme public » (Carnis, 2007 : 109) qui est non seulement revêtue *ab initio* d'une légitimité par son affiliation historique à l'action étatique, mais également congruent à la réflexion sur son caractère de malléabilité.

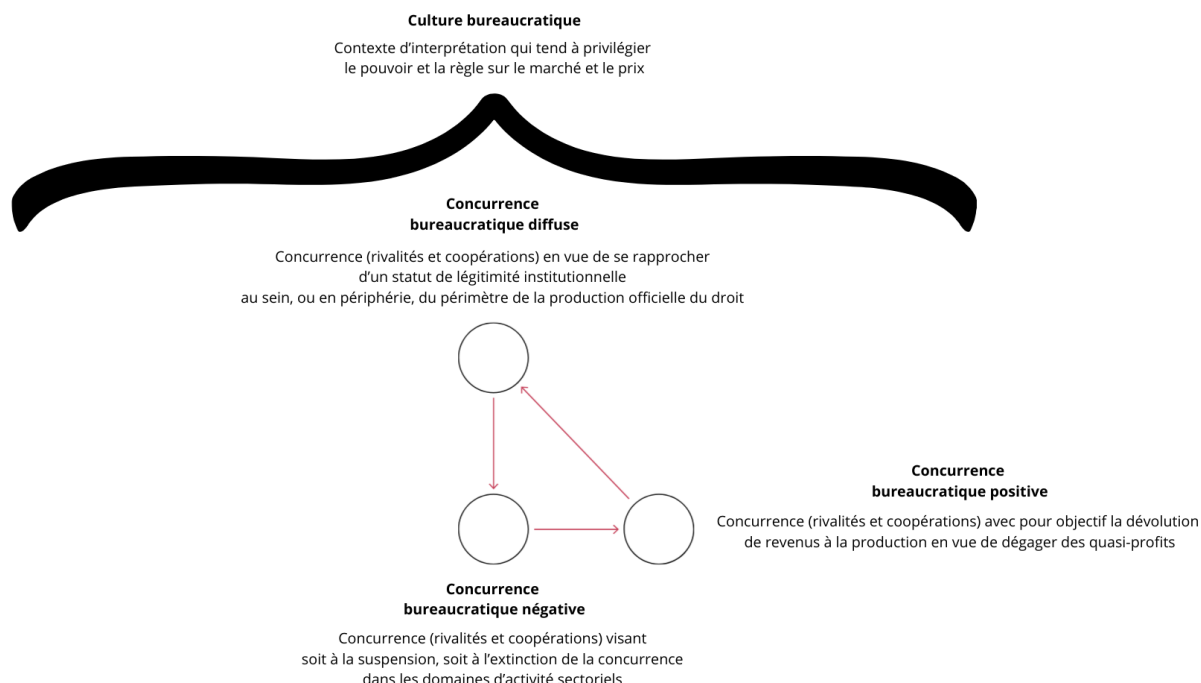
En effet, le mécanisme bureaucratique tient notamment au fait qu'il « ne prend pas en compte la nature des objectifs à atteindre » (Carnis, 2007 : 109). D'une pure perspective téléologique, il ne serait qu'un appareil utilitaire ou instrumental qui s'adapte à des fins pouvant varier selon les intérêts des organisations qui emploient le mécanisme bureaucratique. Or ce mécanisme qui ne peut pas utiliser l'analyse économique comme méthode d'évaluation de la viabilité de sa production (Mises, 1944 : 48 ; Mises, 1998 [1949] : 305 : « La *gestion bureaucratique*, qui se distingue de la *gestion axée sur le profit*, est la méthode appliquée dans la conduite des affaires administratives, dont le résultat n'a aucune valeur monétaire sur le marché »), bien que le calcul économique — « outil utilisé par les entrepreneurs pour évaluer les coûts et bénéfices futurs attendus » — soit propre à tous les entrepreneurs, et « particulièrement aux entrepreneurs capitalistes » dont l'intrupreneur est une sous-classe spécifique (Klein, 1999 : 23, 26). En d'autres termes selon Mises, dans des organisations publiques soit de type bureaucratique, soit en voie de bureaucratisation, l'allocation des ressources tant matérielles — par exemple, les ressources humaines : « Cette armée [de bureaucrates], en soi, retire une masse de travailleurs du travail productif et les impose aux producteurs restants, ce qui profite aux bureaucrates, mais nuit au reste de la population » (Rothbard, 2009 [1962] : 900) — qu'immatérielles (information, expertise, pouvoir de décision et soutien politique : Altay, 1999 : 42) dépend d'un autre facteur que celui qui est propre au mécanisme de coordination des prix : « Les règles établies par une autorité supérieure, telle qu'un dictateur ou un Parlement » (Carnis, 2010 : 57)⁵.

Autre solution : envisager la classe fonctionnelle générale du « mécanisme de communication d'informations » (Hayek 1948 : 86) et ne pas confondre la sous-catégorie du mécanisme des prix comme la *seule* incarnation de ce mécanisme de communication de l'information. Dans une jonction structurelle des types de concurrence (négative, positive, diffuse), les notions de conformité (d'identité) et de « bureaucratie comme espace social » permettent d'engager un dialogue fécond avec le concept d'interprétation, lequel fait appel à une dimension *culturelle* qui marque l'originalité de l'ensemble des concurrences bureaucratiques : elle développe, en même temps qu'elle en est travaillée, une culture bureaucratique.

Cette proposition s'appuie sur la transposition de la conception de Virgil H. Storr sur le marché comme espace social et des interactions extraéconomiques et de Don Lavoie sur la culture. Ainsi Storr : « Mettre l'accent sur les conversations significatives qui ont lieu sur les marchés ; des conversations qui expriment plus que l'offre et la demande ; des conversations qui ne se limitent pas au troc et aux négociations ; des conversations entre des acteurs du marché liés d'un point de vue social et soucieux de bien plus que la simple conclusion d'une transaction » (Storr, 2008 : 137). Quant à Lavoie : « La culture doit être comprise au sens large comme l'ensemble des significations qui nous permettent de comprendre l'action humaine : c'est le contexte général qui rend intelligible toute action intentionnelle. La culture est le langage dans lequel les événements passés sont interprétés, les circonstances futures anticipées et les plans d'action formulés » (Lavoie, 1991 : 34). Suivant cette proposition, la culture bureaucratique pourrait ainsi être approchée comme un ensemble de significations qui valorise davantage le mécanisme discursif de la communication informationnelle que le mécanisme de l'offre et de la demande. D'où l'affinité presque consubstantielle avec le droit et des mécanismes de simulations juridiques, à l'instar de la voie réglementaire ou des politiques publiques.

La définition générale de la culture bureaucratique pourrait être celle-ci : un contexte d'interprétation qui tend à privilégier le pouvoir et la règle sur le marché et le prix. Aussi la concurrence bureaucratique générale (négative, positive, diffuse) participe-t-elle de la culture bureaucratique.

Figure N° 8 : Schéma de la concurrence bureaucratique générale au sein de la culture bureaucratique



Source : Auteur

3.2. Paramètres généraux de la concurrence bureaucratique

Plus particulièrement, la concurrence bureaucratique diffuse se voit structurée par trois paramètres généraux : l'effet de décélération de Downs, la lutte contre la *vanishing hand* de Langlois et la recherche créationniste de l'intrupreneur inspirée de la découverte extraordinaire de Yu.

3.2.1. L'effet de décélération de Downs

Dans *Inside Bureaucracy*, Anthony Downs développe une théorie des effets du contre-coup de l'expansion de la bureaucratisation (Downs, 1967). Il a notamment été précisé précédemment que la tendance à l'internalisation du mode bureaucratique par les organisations serait le résultat du fait que « plus les organisations sont incapables d'internaliser ce type d'information issu de la coordination volontaire et permanente des agents [issu du mécanisme de coordination des i-prix], plus elles ont tendance à se bureaucratiser ». Si cette internalisation (laquelle internalisation ne vaut pas pour les bureaucraties publiques *a priori*) s'incarne par la digestion

et maturation des trois fonctions caractéristiques de la bureaucratie, elle entraîne en parallèle des effets négatifs. Ces derniers sont groupés sous la notion d'« effet de décélération » (Popescu, 2011 : 417).

L'effet de décélération de Downs est marqué par la perte progressive de la fonction originelle de l'organisation (dans sa période « pré-bureaucratique ») ; l'augmentation de l'hostilité (et conséquemment du privilège de la rivalité au sein de la concurrence bureaucratique) des autres bureaucraties ou en voie de bureaucratisation ; la difficulté du maintien d'un résultat efficace et les problèmes internes liés à l'inefficience du recrutement d'un personnel qualifié et des processus de résolution des conflits.

Ces quatre dimensions de l'effet de décélération de Downs ne doivent pas être écartées dans la culture bureaucratique générale dans son ensemble : les bureaucraties et organisations en voie de bureaucratisation, en même temps qu'elles sont concernées par le processus d'internalisation (ou d'accélération) des fonctions exposées dans le premier article de la série, sont également concernées par le processus de « friction » (ou de décélération) que caractérise l'effet de Downs.

3.2.2. La lutte contre « l'invisibilisation de la main » de Langlois

L'expression de « l'invisibilisation de la main » (*vanishing hand*) est une reprise, à la suite de la théorisation de la « main visible » (*visible hand*) d'Alfred Chandler, de l'intuition originelle de Smith de la main invisible. La thèse de Chandler était qu'« une organisation interne et une autorité de gestion sont devenues nécessaires pour coordonner l'économie industrielle à la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle, où la main visible de la coordination gestionnaire avait remplacé la main invisible du marché » (Langlois, 2002 : 1). Quant à celle de Langlois : « Sous l'effet de l'augmentation de la population et des revenus, ainsi que de la réduction des barrières technologiques et juridiques au commerce, le processus smithien de division du travail tend toujours à conduire à une spécialisation plus fine des fonctions et à une coordination accrue par le biais du marché » (Langlois, 2002 : 1). Autrement dit, dans un cadre institutionnel qui favorise l'extension et la conservation du marché (incarné par la division du travail de Smith), la main *tend* à s'invisibiliser ; à l'inverse, dans un cadre institutionnel qui ne favorise ni extension, ni conservation du marché, la main *tend* à demeurer visible.

Le caractère bureaucratique est par excellence un symptôme de la main visible de Chandler : toutes les organisations bureaucratiques ou en voie de bureaucratisation ont intérêt à faire en

sorte qu'elle reste non seulement visible, mais qu'elle le soit de plus en plus. Ainsi luttent-elles contre l'invisibilisation de la main de Langlois en interne qui provient de leur origine — « Les agences (*bureaus*) ne naissent pas (*born*), elles sont fabriquées (*made*) » (Downs, 1964 : 18) — , mais également au sein de leur environnement concurrentiel.

En effet, chaque type de concurrence bureaucratique est marqué par cette lutte continue contre le phénomène de la main qui s'évanouit.

Dans la concurrence bureaucratique positive, les quasi-profits ne sont pas obtenus en fonction de la prévalence du mécanisme de coordination des prix, comme dans le calcul économique de l'entrepreneuriat marchand. Dans la concurrence bureaucratique négative, la concurrence pour le monopole est intrinsèquement marquée par la recherche du combat contre la disparition progressive de la main, la situation de monopole signifiant précisément une situation où ne prévaut plus l'invisibilité de la main. Dans la concurrence bureaucratique diffuse enfin, l'objectif est précisément d'entrer dans la sphère de production des conditions même de la visibilisation ou de l'invisibilisation de la main par l'intermédiaire des politiques publiques. Ainsi, dans les bureaucraties et les organisations en voie de bureaucratisation, comme l'effet de décélération de Downs, la lutte contre l'invisibilisation de la main demeure en paramètre structurel de leur activité concurrentielle.

La lutte contre l'invisibilisation de la main marque le caractère conservateur, d'un point de vue fonctionnel, des organisations bureaucratiques et en voie de bureaucratisation où la règle est la préservation, ou la favorisation (ou les deux) de la main visible. Cette lutte, en outre, explique pourquoi « il n'existe pas de méthode parfaite pour organiser une agence », mais aussi pourquoi « les dirigeants de presque toutes les agences craignent d'être soumis à une enquête menée par des personnes extérieures, car une telle enquête révélerait presque à coup sûr certains comportements contraires aux objectifs officiels de l'agent » (Downs, 1964 : 17) : « Une grande partie du comportement au sein d'une grande organisation ne peut être contrôlée par ses dirigeants et va même à l'encontre de leurs objectifs. En général, ils ne savent même pas en quoi consiste ce comportement. Bien qu'ils puissent contrôler assez précisément un petit segment de l'administration s'ils y concentrent leur attention, ils perdent alors tout contrôle sur les autres segments. Il leur est donc impossible d'exercer un contrôle total sur tous les segments simultanément » (Downs, 1964 : 16-17). La lutte contre l'invisibilisation de la main est donc

une lutte de tous les instants : elle représente une menace existentielle pour la *bureaucratie en tant que bureaucratie*.

3.2.3. La recherche créationniste de l'intrupreneur inspirée de la découverte extraordinaire de Yu

Au sein de son examen du processus kirznérien de découverte entrepreneuriale, Tony Fu-Lai Yu (Yu, 1999) distingue deux catégories de découverte : la découverte ordinaire et la découverte extraordinaire. La découverte ordinaire « est une interprétation “rétrospective” dans le sens où l’entrepreneur s’efforce d’exploiter les opportunités de profit en améliorant certaines choses [...] *dans* une situation existante » ; en revanche, la découverte extraordinaire « est une interprétation “projective” qui implique une nouvelle dimension dans l’interprétation des événements [...] en faisant certaines choses de manière radicalement différente de la tradition » (Yu, 1999 : 47).

Il a déjà été mentionné le correctif de Huerta de Soto, repris par Leonardo Ravier, de la distinction entre trois ordres : celui de la découverte (qui ne concerne pas nécessairement que les hommes) ; celui de la créativité (qui concerne nécessairement les hommes et qui résulte en la combinaison non seulement de ressources existantes, mais d’idées abstraites) et celui de la création (qui concerne normalement une action divine, *ex nihilo*).

Dans le cas de l'intrupreneur, la recherche créationniste constituerait de fait le pendant, dans le monde bureaucratique, de la découverte extraordinaire dans le monde purement marchand. Alors que la découverte extraordinaire représente pour Yu « une situation de type “eurêka” [où] un problème était impossible à résoudre [et] où soudain, grâce à un éclair de génie et sans aucune information supplémentaire, la solution devient évidente » (Yu, 1999 : 55-56), l'intrupreneur se focalise, dans ce type de recherche, sur les modalités d’obtention du *pouvoir de création* qui est, en quelque sorte, l’émanation la plus pure, la plus convoitée et la plus dangereuse du « nexus du contrôle ultime des ressources politiques ».

Ainsi pour quelques exemples, la monnaie peut être *créée* : c’est le contrôle de la production de la masse monétaire qui s’incarne dans l’inflation, aux mains d’une banque centrale. Le cours de la monnaie peut être *créé* : c’est le contrôle de la production de la valeur de la masse monétaire qui s’incarne dans le système fiat de la monnaie contrairement aux monnaies de commodité. *Fiat* : comme Dieu, l'intrupreneur peut rêver de proclamer « *fiat lux !* ». Les textes

de loi peuvent être *créés* : c'est le contrôle de la production de l'ordre juridique dans une société donnée.

Comme la découverte extraordinaire sur le marché « exige de l'agent qu'il réinterprète radicalement les événements qui se présentent pour en faire de nouvelles idées » (Yu, 1999 : 56), la recherche du pouvoir créationniste par l'intrupreneur est proprement « extraordinaire ». Aussi, alors que les concurrences bureaucratiques de types négatif et positif sont marquées par une réponse « aux données changeantes », la concurrence bureaucratique diffuse est frappée du sceau de la recherche créationniste qui sous-tend son existence : l'intrupreneur peut, en se rapprochant du nexus (incarné par les politiques publiques), fantasmer une capacité proprement démiurgique de « provoquer la modification des données » (Yu, 1999 : 56) en modifiant en elle-même la *structure d'accès* aux données.

3.3. Les politiques de responsabilité sociale des entreprises

Un cas emblématique de la concurrence bureaucratique diffuse est celui des politiques de responsabilité sociale des entreprises (RSE). Par mimétisme du schéma de déploiement des bureaucraties publiques, la concurrence s'opère à plusieurs niveaux au sein des bureaucraties privées ou organisations en voie de bureaucratisation dans le cas de la RSE. Elle se constate à la fois entre les entreprises bureaucratisées ou en voie de bureaucratisation elles-mêmes, mais aussi entre entreprises et organisations privées non exclusivement marchandes (par exemple, des associations à but non lucratif ayant atteint un certain stade de développement) ne disposant pas (ou que peu) de subsides de l'État (auquel cas, ce type d'organisations se rapprocherait processuellement d'organisations *de facto* publiques bien que privées *de jure*) ou des associations et organisations non gouvernementales elles-mêmes.

Les politiques de RSE n'existent précisément que dans les organisations qui ne sont pas initialement situées dans le périmètre de respectabilité sociale énoncé précédemment. Elles se situent *ab initio* en dehors du champ des politiques publiques, ou de la fonction de sortie (*output*) des systèmes politiques, et doivent donc redoubler d'efforts pour se rapprocher du centre de gravité de production monopolistique du droit en régime de démocratie libérale. Si pour Buchanan de l'École des choix publics, « la hiérarchie administrative d'une grande entreprise moderne diffère moins de la bureaucratie fédérale que des commerçants contractant librement tels qu'envisagés par Adam Smith » (Buchanan, 1979 : 162), la réponse de Block est que la différence majeure entre un « *big government* » d'un côté et « *big business* » de l'autre

se situe au niveau du consentement de l'agent qui effectue le choix final : « *Big Business* et *Big Government* peuvent sembler similaires à un observateur extérieur ignorant (ou même à un initié, un participant), mais elles sont très différentes en ce qui concerne le caractère volontaire de chaque institution. Les entreprises, quelle que soit leur taille, ne peuvent pas contraindre les clients à acheter ; elles doivent obtenir leur consentement. Les États, quelle que soit leur taille, peuvent légalement le faire » (Block, 2005 : 85).

Ainsi, si la politique de responsabilité sociale (ou « *corporate social responsibility* » (CSR) liée pour les besoins de l'article aux « critères environnementaux, sociaux et de gouvernance » (ESG), dont la divergence est négligeable) ne constituerait que l'autre nom d'un processus de bureaucratisation dans un contexte marchand avec des analogies possibles à la *soft law* (Loneux, 2016), elle se voit tout de même contrainte par le recueil du consentement, soumise à la « souveraineté du consommateur », à l'inverse des organisations publiques de type bureaucratique comme la Poste.

Dans cet état de concurrence bureaucratique diffuse, le potentiel de la concurrence bureaucratique positive est effectivement présent : le mécanisme de la politique de responsabilité sociale serait un moyen comme un autre de rechercher un quasi-profit conformément à la nature « *wealth-seeking* » de la bureaucratie — « les agents économiques utilisent des ressources économiques limitées non pas pour produire des biens de consommation de valeur, mais pour gagner ou conserver des positions de rente » (Ferrero, 2020 : 336). Aussi se « socialiser » via une « politique » caractérise l'autre moyen d'atteindre la sphère de la « responsabilité » qui serait intrinsèquement caractérisée par l'idée de « justice sociale ». Comme les politiques publiques, ce mécanisme a l'intention de répondre à certains problèmes qui seraient exogènes à l'entreprise et qui relèveraient d'une intention entrepreneuriale dans le temps (sous la forme d'un engagement déclaratif) à des fins d'intérêt général ou public.

Cependant, il est également possible d'avoir un aperçu de la concurrence bureaucratique diffuse à l'intérieur de la structure. La manifestation de ces politiques de responsabilité sociale reflète de fait des jeux de pouvoir au sein de l'entreprise entre tenants de cette bureaucratisation par la responsabilité sociale (fonction managériale) et propriétaires de l'entreprise (fonction entrepreneuriale) aux intérêts parfois convergents, parfois divergents (Leibenstein, 1979 : 130-131 ; Schneider, 2021 : 12).

Certes, à la différence des gestionnaires publics, « les dirigeants de grandes entreprises sont liés aux intérêts des entreprises qu'ils administrent d'une manière totalement différente de ce qui pourrait être le cas dans le domaine public » (Mises, 1990 [1920] : 34). Mais il faut prendre en compte le fait qu'à la différence des actionnaires (ou fonction entrepreneuriale), si certains managers sont « déjà propriétaires d'une fraction non négligeable du capital social », d'autres « espèrent le devenir en temps voulu » (Mises, 1990 [1920] : 34). Ce positionnement spécial des managers bureaucrates d'organisations privées repose lui aussi, en définitive, sur la violation des droits de propriété (des actionnaires en l'occurrence comme « entrepreneurs-capitalistes », par une forme de « hold-up » interne à l'entreprise), de dépendances hiérarchiques, centralisatrices, ainsi que par l'édiction de règles par voie réglementaire (règlements internes d'entreprises). Les managers privés peuvent bien édicter des règles par voie réglementaire : il n'empêche que la source du droit en interne est conditionnée à la légitimité du propriétaire qui seul est à même de déterminer la *politique générale de l'entreprise*, sa volonté demeurant en quelque sorte « supra-réglementaire ».

Néanmoins, bien que la situation puisse sembler comparable à celle des managers publics, le positionnement des managers privés repose sur un compromis constant au sein des entreprises fait avec les instruments marchands — « la règle de décision visant à maximiser la richesse des actionnaires tout en maximisant leur bien-être » (Fama, 2021 : 5) —, alors que cette option dans la lecture autrichienne serait proprement impossible pour les organisations publiques bureaucratiques qui sont précisément hors-marché. Il n'en demeure pas moins une concurrence bureaucratique diffuse effective caractérisée par un état permanent de concurrence, c'est-à-dire de phénomènes de rivalités et de coopérations, en vue de se rapprocher d'un statut de légitimité institutionnelle en périphérie du périmètre de la production officielle du droit.

Or dans les bureaucraties privées et organisations en voie de bureaucratisation, cette périphérie ne peut finalement être atteinte que par le contrôle de la détermination des politiques de responsabilité sociale, ce qui passe par l'accès au statut d'entrepreneur-capitaliste ; autrement dit, de véritable décisionnaire, car « un *gestionnaire* est en quelque sorte un *junior partner* de l'entrepreneur, quelles que soient les conditions contractuelles et financières de son emploi. La seule chose qui importe, c'est que ses propres intérêts financiers l'obligent à s'acquitter au mieux de ses fonctions entrepreneuriales qui lui sont assignées dans un domaine d'action limité et précisément défini » (Mises, 1998 [1949] : 301)⁶.

Conclusion

Cet article marquant la fin de la série de trois papiers consacrés à cette première approche d'une théorie autrichienne de la concurrence bureaucratique par le biais de l'analyse économique du droit, il convient de relever une conclusion générale. La série de trois articles a entièrement été dévolue à l'idée d'établir des fondements théoriques à l'analyse autrichienne d'un phénomène : la concurrence bureaucratique. Il a ainsi été procédé en trois temps :

1. Fondements praxéologiques d'une théorie de la concurrence bureaucratique

Au sein de l'analyse économique du droit, il a été déterminé que la théorie de l'École autrichienne d'économie pouvait être classée comme une économie politique radicale — non comme économie politique constitutionnelle à l'instar de l'École des choix publics, dominante en théorie de l'action publique au sein de l'analyse économique du droit — avec les spécificités qui sont propres à cette classification. Au sein de la théorie économique, la théorie autrichienne a été soulignée dans ses particularités, la distinguant de façon très nette des écoles orthodoxes de pensée économique dites « néoclassiques ». C'est le cas de son épistémologie et de sa réfraction sur des concepts d'une extrême importance dans le cadre de cette analyse, comme le concept d'équilibre, d'efficience ou encore de concurrence. En outre, il a été livré une définition processuelle de la bureaucratie sur le fondement du livre fondateur sur la question au sein de l'École autrichienne : *Bureaucracy* de Ludwig von Mises.

2. Paradigmes épistémologiques et concurrence bureaucratique : droits de propriété et entrepreneuriat

Le second temps s'est adossé au déploiement de questionnements épistémologiques fondamentaux. Le premier de ces questionnements s'est matérialisé par le choix de la théorie des droits de propriété. Il a été établi qu'une théorie autrichienne de l'analyse de la concurrence des bureaucraties devrait reposer sur une théorie éthique des droits de propriété plutôt que sur une théorie computationnelle des droits de propriété. Le deuxième choix était lié à la théorie de l'entrepreneuriat. Bien que des paradigmes différents aient été examinés, de Rothbard à Kirzner, il a semblé nécessaire d'élaborer l'esquisse d'un modèle particulier, synthèse de quatre précédentes théorisations : la théorie de l'entrepreneur bureaucrate, ou de l'intrpreneuriat. Ces modèles présentés (modèles de l'intervenant et de l'entrepreneur public et politique) ont toutefois permis de dégager deux types de concurrence bureaucratique : une concurrence bureaucratique de type négatif et une concurrence bureaucratique de type positif. L'hypothèse

de la bureaucratie comme firme a été provisoirement rejetée en vue de l'adhésion à la définition processuelle de la bureaucratie.

3. Une première approche d'une théorie autrichienne de la concurrence bureaucratique en analyse économique du droit

Enfin, la dernière partie a approfondi la théorie de la concurrence bureaucratique en distinguant les dimensions processuelle, statutaire et spatiale. Ces éléments ont accompagné la construction d'une méthode didactique à même d'aider à la compréhension multidimensionnelle de cette théorie de la concurrence bureaucratique par le biais de matrices analytiques et synthétique. Elle a de même introduit le modèle de l'intrupreneuriat pour éclairer les dynamiques d'intrusion à la frontière des logiques bureaucratiques et marchandes. Ce modèle reste cependant à être développé plus amplement, mais ouvre une voie vers une synthèse des différents modèles présentés précédemment. L'analyse des concurrences bureaucratiques, notamment la concurrence bureaucratique diffuse, a permis de souligner l'importance de paramètres généraux — effet de décélération de Downs, lutte contre l'invisibilisation de la main de Langlois et recherche créationniste de l'intrupreneur inspirée de la découverte extraordinaire de Yu — dans la structuration de la concurrence bureaucratique. Ces paramètres généraux font pleinement jouer des ressorts extraéconomiques caractéristiques d'une logique de la conformité.

Toutes ces réflexions ont mis au cœur de la réflexion, soit directement, soit indirectement, la notion de droit. Si une théorie autrichienne de la concurrence des bureaucraties participe de l'élaboration d'une théorie des choix publics au sein de l'École autrichienne d'économie, elle se superpose ainsi, de façon élargie, à la consolidation d'une analyse économique autrichienne du droit et réconcilie certains points de vue importants de la théorie autrichienne au sein de la synthèse de deux sujets — concurrence, souvent abordée comme processus marchand par l'École autrichienne ; bureaucratie, peu étudiée *per se* par les Autrichiens depuis Mises — qui n'avaient jamais fait l'objet, jusqu'à ce jour, de théorisation systématique. Outre son potentiel au sein de ces courants d'analyse, il est permis d'espérer que cette théorie puisse servir à l'étude des interactions bureaucratiques en droit public et en analyse des politiques publiques en faisant appel à des développements ultérieurs.

Références

- Adler, P. S. (1992). *The Learning Bureaucracy*: New United Motor Manufacturing, Inc. Los Angeles: University of Southern California.
- Adler, P. S. (1995). Democratic Taylorism: The Toyota Production System at NUMMI. In Babson, S. (Ed.), *Learn Work: Empowerment and Exploitation in the Global Auto Industry* (pp. 207-219). Detroit: Wayne State University Press.
- Aimar, T. (1999). Éthique versus coordination ? Une controverse autrichienne soulevée par Rothbard. *Revue économique*, 50(2), 301-321.
- Altay, A. (1999). The Efficiency of Bureaucracy on the Public Sector. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 35-51.
- Austenfeld, R. B. (2006). NUMMI—The Great Experiment. *Papers of the Research Society of Commerce and Economics*, 47(2), 1-54.
- Bensaïd, M., & Richebé, N. (2001). Règles d'organisation et relation salariale. *Revue d'économie industrielle*, 97(4), 69-84.
- Block, W. (2005). Government and Market: A Critique of Professor James Buchanan's 'What Should Economists Do?'. *Corporate Ownership and Control*, 3(1), 81-87.
- Boettke, P. J., & Zywicki, T. J. (Eds.), *Research Handbook on Austrian Law and Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Boutillier, S. (2015). L'entrepreneur et la dynamique du changement dans la théorie économique. *Marché et organisations*, 2(23), 145-170.
- Buchanan, J. M. (1979). *What Should Economists Do?*. Indianapolis: Liberty Press.
- Caldwell, B. J. (1984). *Praxeology and its Critics: An Appraisal*. *History of Political Economy*, 16(3), 363-379.
- Carnis, L. (2005). *An Economic Theory of Bureaucracy: Mainstream Approach versus Austrian Developments*. 2nd Mises Seminar. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Carnis, L. (2007). La théorie autrichienne de la bureaucratie de Mises. *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economia Politica*, 4(2), 95-137.
- Carnis, L. (2009). The Economic Theory of Bureaucracy: Insights from the Niskanian Model and the Misesian Approach. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 12(3), 57-78.
- Carnis, L. (2010). New Perspectives on the Economic Approach to Bureaucracy. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 13(2), 53-78.
- Chanier, P. (1979). Logique hors du temps et temps économiques. *Économie appliquée*, 32(2-3), 139-167.
- Coriat, B., & Weinstein, O. (2010). Les théories de la firme entre "contrats" et "compétences". *Revue d'économie industrielle*, 129-130(1-2), 57-86.
- Downs, A. (1964). *Inside Bureaucracy*. Working Paper. Chicago: Real Estate Research Corporation.

- Downs, A. (1967). *Inside Bureaucracy*. Boston: Little, Brown and Company.
- Dulbecco, P., & Garrouste, P. (2000). Structure de la production et structure de la connaissance : éléments pour une théorie autrichienne de la firme. *Revue économique*, 51(1), 75-101.
- Facchini, F. (2006). L'entrepreneur politique et son territoire. *Revue d'économie régionale et urbaine*, 2(1), 262-280.
- Fama, E. F. (2020). Contract Costs, Stakeholder Capitalism, and ESG. *Chicago Booth Paper*, 20(46), 1-9.
- Favereau, O. (1989). Organisation et marché. *Revue française d'économie*, 4(1), 65-96.
- Ferrero, B. (2020). The Fatal Deceit of Public Policy: Can Austrian and Public Choice Economics Complement Each Other?. *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, 17(1), 327-350.
- Foss, N. J. (2007). *Austrian Economics and the Theory of the Firm*. Copenhagen: Copenhagen Business School, Working Paper, 1-40.
- Foss, N. J., & Klein, P. G. (2005). Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm: Any Gains from Trade?. *Austrian Scholars Conference*, Mises Institute, Auburn (online).
- Hayek, F. A. (1948). *Individualism and Economic Order*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Horwitz, S. (2019). Ludwig Lachmann as a Theorist of Entrepreneurship. *Studies in Logic, Grammar and Rhetoric*, 57(70), 19-40.
- Hülsmann, J. G. (2003). Facts and Counterfactuals in Economic Law. *Journal of Libertarian Studies*, 17(1), 57-102.
- Ikedu, S. (2003). How Compatible are Public Choice and Austrian Political Economy?. *Review of Austrian Economics*, 16(1), 63-75.
- Inkpen, A. C. (2005). Learning Through Alliances: General Motors and NUMMI. *California Management Review*, 47(4), 114-136.
- Klein, P. G. (1999). Entrepreneurship and Corporate Governance. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 2(2), 19-42.
- Lachmann, L. M. (1956). *Capital and its Structure*. Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, Inc.
- Lachmann, L. M. (1994/2005). *Expectations and the Meaning of Institutions*. London: Routledge.
- Langlois, R. N. (1992). Orders and Organizations: Toward an Austrian Theory of Social Institutions. In Caldwell, B. J., & Boehm, S. (Eds.), *Austrian Economics: Tensions and New Directions* (pp. 165-192). New York: Springer.
- Langlois, R. N. (1997). La firme planifie-t-elle ?. In Garrouste, P. (Ed.), *Les Frontières de la firme* (pp. 61-80). Paris: Economica.
- Lavoie, D. (1991). The Discovery and Interpretation of Profit Opportunities: Culture and the Kirznerian Entrepreneur. In Berger, B. (Ed.), *The Culture of Entrepreneurship*. San Francisco: ICS Press.

Leeson, P. T. (2014). *Anarchy Unbound: Why Self-Governance Works Better Than You Think*. Cambridge: Cambridge University Press.

Leibenstein, H. (1979). The General X — Efficiency Paradigm and the Role of the Entrepreneur. In Rizzo, M. J. (Ed.), *Time, Uncertainty, and Disequilibrium: Exploration of Austrian Themes* (127-139). Toronto: Lexington Books D.C. Heath and Company.

Loasby, B. J. (1989). *The Mind and Method of the Economist*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Loneux, C. (2016). La Responsabilité Sociale des Entreprises comme soft law : Formes et enjeux de régulation, de dialogue et de frontières. *Revue française des sciences de l'information et de la communication*, 9(1), 115-129.

Longuet, S. (2001). La firme dans une perspective autrichienne. *Revue d'économie industrielle*, 97(1), 35-52.

Longuet, S. (2011). L'entrepreneur et la coordination : les limites paradoxales des approches autrichiennes. *Revue française de socio-économie*, 1(7), 103-121.

Lavoie, D. (1991). The Discovery and Interpretation of Profit Opportunities: Culture and the Kirznerian Entrepreneur. In Berger, B. (Ed.), *The Culture of Entrepreneurship* (pp. 33-51). San Francisco: ICS Press.

March, J. G., & Olsen, J. P. (2004). *The Logic of Appropriateness*. Centre for European Studies, University of Oslo, Working Papers WP 04/09, 1-28. Oslo: University of Oslo.

Von Mises, L. (1920/1990). *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.

Von Mises, L. (1944). *Bureaucracy*. New Haven: Yale University Press.

Von Mises, L. (1949/1998). *Human Action: A Treatise on Economics*. The Scholar's Edition. Auburn: Ludwig von Mises Institute.

O'Driscoll, G. P., & Rizzo, M. J. (1985). *The Economics of Time and Ignorance*. Oxford: Basic Blackwell.

Popescu, I. (2011). The Expansion of European Bureaucracy. *CES Working Papers*, 3(3), 415-428.

Prethuis, R. V. (1959). Behavior and Bureaucracy in Many Cultures. *Public Administration Review*, 19(1), 25-35.

Renault, M. (2004). Coordination et connaissance : éléments sur les apports autrichiens à l'analyse de la firme. *Économie et Institutions*, 1(5), 5-52.

Rothbard, M. (1962/2009). *Man, Economy, and State with Power and Market*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.

Schneider, H. (2021). An Austrian Take on ESG. *Mises. Interdisciplinary Journal of Philosophy Law and Economics*, 9(1), 1-16.

Selznick, P. (1943). An Approach to a Theory of Bureaucracy. *American Sociological Review*, 8(1), 47-54.

Stam, E., & Lambooy, J. (2012). Entrepreneurship, Knowledge, Space, and Place: Evolutionary Economic Geography meets Austrian Economics. In Tjalling C. Koopmans Research Institute, Utrecht School of Economics, Utrecht University, 12–11, 81-103.

Storr, V. H. (2008). The Market as a Social Space: On the Meaningful Extraeconomic Conversations that Can Occur in Markets. *Review of Austrian Economics*, 21(2–3), 135-150.

Swedberg, R. (2003). *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.

Ulrychova, E. (2013). Simple Economic Applications of Matrices. *Acta Academica Karviniensia*, 13(3), 190-199.

Wang, W. H. (2017). Jesús Huerta de Soto: the Synthesizer of the Austrian School. *Procesos de Mercado*, 14(2), 173-202.

Yu Fu-Lai, T. (1999). Entrepreneurial Alertness and Discovery. *Review of Austrian Economics*, 14(1), 47-63.

Notes de fin

¹ À noter que sur ce point la remarque de Kan Higashi, président et directeur général de NUMMI : « [Avec le concept d'équipe], les travailleurs ontient que l'entreprise n'est pas la propriété de la direction, mais de tous en commun » (Adler, 1995 : 210).

² Cette réflexion sur les institutions informelles n'est pas nécessairement liée au seul développement institutionnel dans les cultures non-occidentales. Huerta de Soto avance par exemple le rôle important que joue la religion dans la structuration de sa théorie de l'entrepreneuriat (Wang, 2017 : 199), en particulier dans le fait de respecter ses promesses et la propriété d'autrui (Huerta de Soto, 2009 : 274-275).

³ Sur le modèle de la « tragédie des communs », Philip Selznick traite de la « tragédie des organisations » dans le régime démocratique en se référant à la théorie de la bureaucratie en pleine Seconde Guerre mondiale (Selznick, 1943).

⁴ Ce n'est pas forcément le cas de tout temps et de et dans toutes les cultures. Au sein de la *christianitas* médiévale en Europe occidentale, ce périmètre de respectabilité est d'abord religieux, comme le souligne l'image d'Épinal de l'épisode de Canossa de Henri IV après le prononcé de l'excommunication par le pape Grégoire VII à la fin du XI^e siècle.

⁵ Bien qu'elle soit vérifiée dans les concurrences bureaucratiques négative et diffuse, cette configuration est à relativiser dans le cadre bien plus restreint d'une concurrence bureaucratique positive dérivée de l'entrepreneuriat politique où la notion de quasi-profits prime. Faut-il, de façon équivalente, parler d'un calcul « quasi-économique » ?

⁶ Courroie de transmission de la bureaucratisation d'une organisation, la RSE se voit tout de même sauvée par certains auteurs autrichiens au nom de la réconciliation avec la nature marchande des organisations bureaucratiques, comme un rappel contre le critère de la perte progressive de la fonction originelle de l'organisation, l'un des quatre marqueurs de l'effet de décélération de Downs (Schneider, 2021 : 13).