

Journée de Recherche du CIRAME (USEK, Liban)

Méthodologie de la Recherche en Sciences de Gestion : Impasses et nouvelles avenues

Mercredi 10 Février 2010

Pour un renouvellement du débat sur la validation des modèles en Sciences de Gestion à partir du test de l'Argument transcendantal¹.

Thierry LEVY-TADJINE

Professeur, HDR, à l'Université St Esprit de Kaslik (USEK, Liban)
Directeur du CIRAME (Centre de Recherches en Gestion de l'USEK)
Membre du Laboratoire ICI - Université de Bretagne Occidentale,
thierrylevy@usek.edu.lb

Robert PATUREL

Professeur des Universités
IAE de Brest
Laboratoire ICI - Université de Bretagne Occidentale,
robert.paturel@univ-brest.fr

La validation des modélisations en sciences de gestion est un sujet délicat dans la mesure où elles n'adoptent pas toutes le même positionnement épistémologique. Certains travaux s'appuient sur une perspective résolument hypothético-déductive et se livrent au test de la réfutabilité des propositions, dans la lignée des écrits de POPPER (1959, 1969). D'autres auteurs font le choix du constructiviste qui interdit un tel critère de validation. Est-ce à dire, dans ces cas, qu'il n'est pas possible d'envisager un critère universel de validité des recherches en gestion ?

Dans certaines modélisations, il est recommandé de valider les modèles sur la base de leur utilité pratique pour les acteurs de terrain. Mais se contenter d'un tel critère priverait la gestion de tout statut scientifique en la réduisant à une ingénierie, certes d'une grande utilité.

C'est pourquoi le recours à un critère supplémentaire qui repose sur l'examen critique des représentations du chercheur et de celles qu'il prête aux acteurs modélisés, s'avère indispensable. Il s'agit de **l'argument transcendantal** qui *consiste à vérifier la cohérence entre les présupposés du discours scientifique et celui-ci*. Comme le note THOMAS-FOGIEL (2000, p. 162), «*dans tout savoir, il y a « ce que l'on dit » et « ce que nous présupposons pour pouvoir le dire »*. Ces présuppositions du discours caractérisent l'argument transcendantal. Pour PARTHENAY (2004, p. 18), la mobilisation de « *l'argument transcendantal permet d'interroger les modèles au-delà de leur cohérence interne (logique formelle du discours) et au-delà de l'adéquation de la représentation scientifique à la réalité* ».

¹ Préparé pour la journée de recherche, ce texte reprend les arguments d'une réflexion des auteurs engagée depuis deux ans et dont on pourra trouver traces et mises en perspectives dans LEVY-TADJINE (2008), LEVY-TADJINE et PATUREL (2008 ; 2010a ; 2010b).

Le chercheur, dans sa représentation du réel, n'échappe pas à l'argumentation transcendantale. L'acteur non plus. On peut donc retenir deux niveaux de validation des théories. Le premier interroge la congruence entre l'acte d'énonciation scientifique et l'énoncé (THOMAS-FOGIEL, op. cit., p. 162)² tandis que le second vérifie que le contenu de représentation de la réalité que le modélisateur prête à l'acteur respecte la liberté de représentation de ce dernier. Ce deuxième niveau débouche, dans le cas de l'entrepreneuriat et des sciences de gestion, sur un troisième échelon, à savoir le potentiel d'accompagnement de l'acteur par le chercheur. En effet, si les potentiels de représentation du chercheur et de l'acteur qu'il décrit sont congruents, ce dernier doit pouvoir « se retrouver » dans le modèle et s'identifier à l'image dépeinte par le concepteur. **Ces trois niveaux d'épreuve qui caractérisent le test de l'Argument Transcendantal (AT) que nous proposons pour les sciences de gestion, sont résumés dans le Tableau 1³.**

	Description du test	Questions discriminantes
Test de Rang 1	Identification des arguments transcendantsaux (présupposés, non dits) du modèle.	<i>Les Arguments Transcendantsaux altèrent-ils les conclusions et la portée du modèle ? Si la réponse est non, le modèle est validé. Dans l'affirmative, le test permet la mise en relief d'incohérences entre les présupposés et l'énoncé.</i>
Test de Rang 2	Validité de représentation	<i>Comment est représenté l'acteur vis-à-vis de la réalité économique et sociale ? La représentation du réel prêtée à l'acteur par le chercheur est-elle conforme à la représentation que le chercheur dévoile de lui-même ?</i>
Test de Rang 3	Validité pratique pour l'acteur	<i>Qu'apprendrait l'acteur en découvrant le modèle pour conduire son projet ? Qu'en ferait-il ? Lui serait-il utile ? Le comprend-il ?</i>

Tableau 1 : L'épreuve de l'Argument Transcendantal pour les modélisations en Sciences de Gestion

Afin d'illustrer le test proposé, nous utiliserons le protocole d'examen de l'AT pour souligner comment la théorie de l'apprentissage inter-organisationnel dans les alliances stratégiques et le modèle de GARTNER (1985) qui fait figure de référence dans la recherche en entrepreneuriat sont porteurs d'arguments transcendantsaux qui peuvent en limiter la portée⁴. Ensuite, par contraste, nous présenterons une modélisation (DURAND, GOMEZ, MONIN, 2006) qui semble réussir l'examen, en précisant en quoi il en est ainsi.

Un grand nombre de travaux a été consacré à l'étude des conditions de succès des alliances inter-firmes et, plus précisément, aux fondements d'un apprentissage inter-organisationnel performant (par exemple HAMEL, 1991 ; INKPEN, 1998, 2000 ; TSANG, 2002 ; HOLMQVIST, 2003). Sur leurs bases, il est possible d'identifier et de regrouper quatre déterminants de l'apprentissage inter-organisationnel (AI). En premier lieu, l'AI dépendrait de la capacité d'absorption respective des firmes partenaires et des individus qui en sont

² L'acte d'énonciation scientifique véhicule souvent des postulats non neutres pour l'appréciation du réel et non énoncés. Dans certains cas, ils réduisent la portée de ce qui est dit, d'où la nécessité d'interroger la congruence entre l'argument énoncé et l'argument transcendantal.

³ Notre première présentation de ce critère pour les Sciences de Gestion, avec d'autres illustrations propres au champ de la recherche en entrepreneuriat, a été publiée dans LEVY-TADJINE, PATUREL (2008). Nous y renvoyons le lecteur.

⁴ L'examen critique des travaux étudiant l'apprentissage inter-organisationnel dans les alliances stratégiques internationales s'inscrit dans le cadre d'un travail en cours conduit avec la collaboration de T. DZAKA.

membres et prenant part à l'alliance (LEVINTHAL et al., 1990 ; LANE et al., 2001 ; TSAI, 2001). Parallèlement, en pouvant inhiber ou, au contraire, favoriser le potentiel d'apprentissage des individus, les routines organisationnelles de chaque entreprise et son héritage administratif influenceraient l'AI (NELSON et WINTER, 1982 ; GRANT, 1996 ; TEECE et al., 1997 ; ZOLLO et al., 2002 ; GRANT et BADEN-FULLER, 2004). Dans la terminologie de ARGYRIS et SCHON (1974), les routines traduisent les « *théories en usage* » sur le terrain. L'intérêt du travail des auteurs est d'avoir souligné que celles-ci s'écartent des « *théories professées* » qui décrivent l'activité projetée (« *ce qu'on dit vouloir faire* »). Les écarts sont constatés au niveau organisationnel comme au niveau inter-organisationnel. A la suite des travaux de Williamson, de nombreux auteurs soulignent aussi que l'opportunisme des partenaires influence (négativement) l'AI. Ce déterminant est source d'ambiguïté et de suspicion dans la relation entre les firmes liées par l'accord. Mais, comme l'a souligné SIMONIN (1999)⁵, d'autres sources d'ambiguïté existent et font de ce facteur un autre élément capital dans la détermination de l'AI.

Cette théorisation achoppe sur deux des tests proposés. En premier lieu, elle se fonde exclusivement sur une logique de « rationalité stratégique » considérant les acteurs des alliances comme des joueurs calculateurs. L'hypothèse d'opportunisme en est l'illustration archétypique. Elle est donc peu prolixe sur le processus discursif, sur les actes et sur les ordres de jugement et d'évaluation des actions que les acteurs s'engagent à appliquer, aspects dont la prise en compte supposerait d'adopter un positionnement ancré dans la rationalité communicationnelle. La théorisation en discussion échoue donc au test de niveau 1. En revanche, concernant le test de rang 2, rien n'interdit de penser que les chercheurs soient dotés de représentations (calculatrices et opportunistes) analogues à celles des acteurs modélisés. On pourrait certainement appliquer la théorie de l'apprentissage inter-organisationnel aux coopérations scientifiques entre laboratoires. Sur la base de quelques-unes de nos observations, la construction théorique est, par contre, légèrement mise à mal par le test de rang 3. Les acteurs de terrain ne se « retrouvent » pas systématiquement dans les éléments du corpus discuté. Sur deux expériences de franchise industrielle internationale au Congo-Brazzaville⁶, il a été mis en évidence, en étudiant les discours *ex-post*, que la capacité d'absorption, les routines organisationnelles et l'opportunisme ne semblaient pas constituer des éléments discriminants du succès ou de l'échec perçu par les acteurs. Seule l'ambiguïté semblait constituer une méta-variable discriminante.

Malgré la « notoriété » académique du corpus théorique soumis à l'épreuve, les résultats de celle-ci imposent aux chercheurs de construire d'autres représentations du phénomène. La contribution à cet objectif ambitieux dépasse évidemment le cadre de ce travail qui se limite à un *discours sur la méthode*.

S'appuyant sur une revue exhaustive de la littérature traitant de la création d'entreprises, GARTNER (1985) propose de décrire le phénomène entrepreneurial comme la combinaison de quatre dimensions que sont : les caractéristiques individuelles de l'entrepreneur, le processus qui résume les actions engagées par l'acteur, les facteurs environnementaux qui jouent le rôle de conditions cadres de l'acte entrepreneurial (GASSE, 2007) et enfin, l'organisation créée (ou reprise). Nous allons montrer que son travail qui sert pourtant de point d'ancrage pour les recherches contemporaines en entrepreneuriat (voir par exemple

⁵ Pour lui, l'ambiguïté se fonde sur cinq caractéristiques : le caractère tacite des connaissances échangées (plus elles sont abstraites, plus elles génèrent de l'incompréhension chez les acteurs), la spécificité des actifs qui constitue une barrière aux transferts inter-firmes autant qu'un avantage concurrentiel, l'expérience des partenaires dans les transferts de connaissance, leur protectionnisme et, enfin, les distances culturelles et organisationnelles.

⁶ Travail précité en cours.

BRUYAT, 1993 ou VERTRAETE, 2003 qui s'en inspirent et dont on trouvera critique dans LEVY-TADJINE et PATUREL, 2008, 2010b) est porteur d'arguments transcendants.

Si ce modèle résiste au test de rang 2 puisque la représentation de la réalité entrepreneuriale ainsi décrite place l'entrepreneur dans une situation analogue à celle du chercheur lorsqu'il l'énonce⁷, il existe bel et bien un argument transcendantal que révèlent les recherches plus récentes. On peut, en effet, appliquer, en les transposant, les quatre dimensions du modèle au chercheur. La représentation prêtée à l'entrepreneur semble donc congruente avec le discours du chercheur (validation du test de niveau 2). Cela signifie bien que la rationalité prêtée aux acteurs dans la modélisation de GARTNER est accessible.

Cependant, à la lecture des items rendant compte de chaque dimension du modèle, la dimension projective du phénomène entrepreneurial et la prise en compte des acteurs qui entourent l'entrepreneur, demeurent implicites.

Si on peut identifier l'entrepreneur en lui reconnaissant des caractéristiques individuelles spécifiques (*Need for achievement, Locus of control*, propension à la prise de risque, etc) et en relevant comme GARTNER et la littérature qu'il passe en revue, qu'il détecte des opportunités, accumule des ressources, produit et commercialise des biens et services et met en place une organisation (GARTNER, op. cit., 702), il convient de noter que l'émergence de cette dernière sur laquelle GARTNER se focalise, résulte d'un projet et de sa conduite. **La transcendance du projet dans la construction de GARTNER est d'autant plus dommageable à la représentation qu'elle prive l'entrepreneur que l'on y dépeint, de capacités cognitives dynamiques.** Comme le notent McGRATH et Mc MILLIAN (1995), la conduite d'un projet entrepreneurial et la conception du plan d'affaires qui lui est associée, relèvent d'un processus de *discovery-driven planning*. AVENIER et SCHMITT (2008, 15) font le même constat que nous en invitant les chercheurs en entrepreneuriat à dépasser les paradigmes usuels dont celui de création d'organisation attribuée à Gartner pour privilégier une approche inspirée des sciences de l'artificiel. Pour ces auteurs, par opposition aux modèles habituels et en particulier à celui que nous discutons, seule cette dernière perspective « *conduit à définir l'entrepreneuriat comme la conception d'une situation évolutive, correspondant à l'adaptation récursive, chemin faisant, de moyens à des fins, dans un but entrepreneurial...* ».

L'absence de perspective projective est encore renforcée par le fait que la représentation laisse peu de place aux jeux d'acteurs. Les items caractérisant l'environnement (disponibilité du capital risque, présence d'entrepreneurs expérimentés,..., 5 forces de M. Porter ; GARTNER, 1985, 702) ne décrivent pas les jeux de relation qui incombent au porteur de projet qu'il s'agisse de rapports conflictuels que l'on pourrait décrire au moyen de représentations ludales (cf par exemple ELITZUR, GAVIOUS, 2003⁸) ou de l'exercice de conviction des parties prenantes (banquiers, capitaux-risqueurs...) que décrit GOMEZ (1996). Cette confrontation de travaux plus récents au travail de GARTNER souligne bien que les jeux d'acteurs qui animent le processus entrepreneurial constituent pour son modèle, un argument transcendantal. **GARTNER analyse implicitement le phénomène entrepreneurial sous le registre de la rationalité substantive alors que le registre de la « rationalité cognitive » (ORLEAN, 1989) serait plus approprié.** La substance de ce concept se fonde sur la théorie de la rationalité limitée de H. SIMON et pose que, du fait de ses capacités limitées, l'individu ne sera pas toujours en mesure d'effectuer des calculs complets. Dans certains cas, il lui sera plus économique d'imiter les autres. C'est sur cette base qu'ORLEAN développe ses modélisations des marchés financiers et y explique les

⁷ La représentation que le chercheur fait de l'agent étudié est donc conforme à celle dont il peut lui-même être doté.

⁸ Les auteurs modélisent un jeu séquentiel à trois joueurs mettant en scène un entrepreneur, un *Business-Angel* et un capital-risqueur.

phénomènes de bulles. En tout état de cause, qu'il imite ses congénères ou non, l'individu devra tenir compte de ces derniers dans sa prise de décision. Pour autant, ces caractéristiques peuvent aussi bien relever d'une logique de *rationalité stratégique*⁹ qui caractérise la théorie des jeux, que d'une logique de *rationalité communicationnelle* qui est à l'œuvre quand plusieurs individus se mettent d'accord (même implicitement) au terme d'un processus discursif, sur des actes et sur des ordres de jugement et d'évaluation des actions qu'ils s'engagent à appliquer (HABERMAS, 1981).

Cette discussion soulignant l'existence d'arguments transcendants qui limitent la portée du modèle proposé, peuvent permettre de questionner sa validité.

A l'opposé, la conceptualisation du management stratégique récemment proposée par DURAND, GOMEZ, MONIN (2006), paraît constituer un modèle de représentation scientifique du réel. En tout cas, elle respecte les exigences des trois niveaux de test proposés pour évaluer la validité des significations théoriques. Dans leur texte, les auteurs transposent la théorie des options, bien connue en finance, aux problématiques du management stratégique. Pour ce faire, ils définissent précisément le cœur d'hypothèses de la théorie originelle et identifient quatre éléments (p. 166): - (1) l'existence d'un horizon temporel (une échéance), - (2) l'identification de solutions stratégiques, - (3) une incertitude informationnelle sur les réalisations futures, fondements de la prise d'option, et, enfin, - (4) la présence de valeurs espérées distinctes concernant la valeur à l'échéance et la valeur de l'option, et la possibilité au cours du processus, de réaliser ou non ses options, ce qui, pour le management, suppose la réversibilité des choix, même si dans le texte étudié, une telle conclusion n'est pas toujours clairement affirmée¹⁰.

Seul ce dernier élément qui est porteur d'argument transcendantal (les entreprises sont flexibles), est de nature à limiter la portée du modèle proposé (test de rang 1) sans le remettre totalement en cause. Les représentations imputées à l'acteur en termes de temporalité, de capacité à choisir parmi plusieurs options et d'action en contexte d'incertitude, ne réduisent pas outrancièrement ce que serait la liberté effective d'un dirigeant en situation réelle et sont transposables au chercheur lui-même. On peut donc parler de validité de représentation. Enfin, pour ce qui relève de la validité pratique du modèle pour l'acteur, les entrepreneurs rencontrés et accompagnés n'ont aucune difficulté à s'approprier cette conceptualisation et s'y retrouvent aisément, au moins dans un registre « *métaphorique* » comme y invitent ses concepteurs. Le modèle discuté satisfait donc globalement aux exigences des tests de l'AT parce qu'il véhicule des représentations socialement et scientifiquement acceptables du réel.

Conclusion

Dans ce travail, nous avons proposé le test de l'Argument Transcendantal comme outil capable d'éprouver la portée d'un énoncé scientifique quel que soit l'approche épistémologique de son auteur. La matérialisation (en trois niveaux) proposée rappelle aussi

⁹ La rationalité stratégique décrit le comportement d'un acteur qui pour atteindre son objectif, doit intégrer dans sa décision (et dans les calculs qui la fondent), la coopération ou l'hostilité d'au moins un autre individu. On mesure bien que cette définition fait écho à la théorie des jeux.

¹⁰ C'est sur cette possibilité que certains économistes et théoriciens de la décision se fondaient pour faire de la valeur d'option, un instrument de mesure de la flexibilité de l'entreprise (COHENDET, LLERENA, 1989).

au chercheur en sciences de gestion et en entrepreneuriat¹¹ que, ses recherches se rapportant aux organisations, avec en toile de fond la performance de leur management, et, notamment, l'épanouissement des personnes qui y évoluent ou qui en dépendent, **il doit partager ses représentations avec les acteurs de terrain**. Si le débat peut et doit porter sur l'amont du protocole de recherche, l'extrait final, même avec une valeur scientifique élevée, aura raté quelque chose s'il reste cantonné dans une bibliothèque ou lu et compris uniquement par la communauté des chercheurs du champ¹². Le test de l'AT tel qu'il a été présenté, prend en considération la « *validité pratique* » de l'énoncé scientifique. Son utilisation par la communauté scientifique pour éprouver ses travaux, devrait ainsi contribuer au dialogue entre chercheurs académiques et praticiens qui, de notre point de vue, demeure encore trop faible aujourd'hui du fait le plus souvent, de la part des académiciens, d'un langage abscons, d'une inutile complexification des situations analysées ou de références à des théories souvent non opérationnelles ou mal assimilées¹³. Cet objectif pose implicitement la question de la hiérarchisation des trois niveaux constitutifs du test de l'AT. Ainsi, est-ce que le test de Rang 3 ne serait pas le plus important par rapport aux deux autres, bien entendu également indispensables ? En effet, que vaut un modèle au sens large du terme, non applicable et/ou non compris et/ou non utile et/ou sans apport supplémentaire à la connaissance déjà maîtrisée ?

Pour autant, il importerait aussi que d'autres chercheurs s'approprient l'outil et se livrent au même exercice sur les modèles considérés afin de garantir la neutralité objective de cet outil d'usage courant en philosophie. En attendant, on pourrait, en effet, craindre que l'identification des arguments transcendants dans les travaux discutés, ne reflète davantage les focalisations propres du chercheur qui les détecte.

TL, RP, Bchamoun et Giens, le 2 Février 2010

Références

ARGYRIS C., SCHON D. (1974), *Theory in Practice*, Jossey Bass, San Francisco.

AVENIER M.J., SCHMITT C. (2008), Quelles perspectives le paradigme des sciences de l'artificiel offre-t-il à la recherche en entrepreneuriat, CIFEPME 2008, Louvain-la-Neuve.

BRUYAT C. (1993), *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*, Thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion, Université Grenoble II.

COHENDET P., LLERENA P. (1989) (Eds), *Flexibilité, Information et Décision*, Economica, Paris.

¹¹ Pour l'entrepreneuriat, il s'agit non seulement de la réalisation de l'entrepreneur lui-même, mais aussi de ses collaborateurs et, d'une façon générale, de toutes les parties prenantes qu'elles soient internes ou externe.

¹² De notre point de vue, le dialogue entre chercheurs académiques et praticiens demeure encore trop faible aujourd'hui du fait le plus souvent, d'un langage abscons, d'une inutile complexification des situations analysées ou de références à des théories souvent non opérationnelles ou mal assimilées.

¹³ Ces écueils ou le fait que certains chercheurs en sciences de gestion délaissent la « *validité pratique* » de leurs travaux que nous soulignons, provient souvent de leur méconnaissance réelle de l'organisation en raison de l'absence d'expérience en matière de responsabilité en son sein avec obligation de résultat, ce qui ne manque pas d'interroger le pédagogue. De la même façon qu'on aurait du mal à se faire soigner par une personne qui n'aurait jamais, avant son installation, travaillé sur des malades (d'où l'importance de l'internat ou de l'externat en médecine), on devrait aussi imposer la même approche aux chercheurs en sciences de gestion et en entrepreneuriat.

COWAN R., DAVID P., FORAY D. (2000), The Economics of Knowledge Codification and Tacitness, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 6, N°3, pp. 211-253.

DURAND R., GOMEZ P.Y., MONIN P. (2006), Le management stratégique face à la théorie des options, *Revue Française de Gestion*, N. 160, p. 159-176.

ELITZUR R., GAVIOUS A. (2003), Contracting, signaling and moral hazard: a model of entrepreneurs, angels, and venture capitalists, *Journal of Business Venturing*, 18, 709-725.

GARTNER W.B. (1985), A conceptual framework for describing the Phenomenon of New Venture Creation, *The Academy of Management Review*, 10, 696-706.

GASSE Y. (2007), Les conditions environnementales de la création d'entreprise dans les économies émergentes, in R. Patrel (Ed), *Dynamiques entrepreneuriales et développement économique*, L'Harmattan, Paris, 43-64.

GOMEZ P.Y. (1996), *Le gouvernement d'entreprise*, Les éditions d'Organisation, Paris.

GRANT R.M. (1996), Toward a knowledge-based-theory of the firm, *Strategic Management Journal*, 17, 109-122.

GRANT R.M., BADEN-FULLER C. (2004), A knowledge Accessing Theory of Strategic Alliances, *Journal of Management Studies*, 41, (1), 61-84.

HABERMAS J. (1981), *Théorie de l'Agir communicationnel*, Fayard, Paris.

HAMEL G. (1991), Competition for competence and inter-partnership learning within international alliances, *Strategic Management Journal*, vol. 12, pp. 83-103.

HOLMQVIST M. (2003), Intra and interorganizational learning process: an empirical comparison, *Scandinavian Journal of Management*, 19, 443-466.

INKPEN A.C. (1998), Learning and knowledge acquisition through international strategic alliances, *The Academy of Management executive*, 12, (4), 69-80.

INKPEN A.C. (2000), A note on the dynamics of learning alliances: competition, cooperation and relative scope, *Strategic Management Journal*, 21, (7), 775-779.

LANE P., SALK J.E., LYLES M.A. (2001), Absorptive capacity, learning and performance in international joint ventures, *Strategic Management Journal*, December.

LAVE J., WENGER E.C. (1991), *Situated Learning : legitimate peripheral participation*, Cambridge University Press, New-York.

LEVINTHAL D.L., COHEN W.M. (1990), Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation, *Administrative Science Quarterly*, 35, 128-152.

LEVY-TADJINE T. (2008), *Intersubjectivité et singularité en Sciences de Gestion et en entrepreneuriat*, Document d'Habilitation à Diriger des Recherches, Université de Bretagne Occidentale, Décembre. Disponible sur : <http://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00410050/en/>

LEVY-TADJINE T., PATUREL R. (2008), De la validité scientifique des modélisations en Entrepreneuriat; in Godefroy Kizaba, *Entrepreneuriat et accompagnement ; outils, actions et paradigmes nouveaux*, L'Harmattan, Paris, pp. 15-29.

LEVY-TADJINE T., PATUREL R. (2010a), Représentations et questions de méthodes en Entrepreneuriat et en Management dans une perspective intersubjective, Accepté pour le numéro thématique « « Représentations chez les acteurs organisationnels et sociaux : approches et méthodologies de recherche » de la *Revue Internationale de Psychologie*, parution prévue Automne 2010.

LEVY-TADJINE T., PATUREL R. (2010b), Les arguments transcendants de la recherche en entrepreneuriat, Pour une modélisation pragmatique de la relation d'accompagnement entrepreneurial, Soumis pour la conférence du CIFEPME 2010 (Bordeaux, octobre), en cours d'évaluation.

McGRATH, R. G., MacMILLIAN I.C. (1995), Discovery-Driven Planning, *Harvard Business Review*, Vol. 73, No. 4, pp. 44-54.

NELSON R.R., WINTER S.G., (1982), *An evolutionary theory of economic change*, The Belknap Press.

ORLEAN A. (1989), La crise du paradigme walrasien, *Cahiers du CREA*, N°13, pp. 147-66, Ecole Polytechnique ; Paris.

PARTHENAY C. (2004), *Théorie de la firme, croyances des agents et argument transcendantal*, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université Paris 13.

POPPER K. (1959), (Traduction Française : 1973), *La logique de la découverte scientifique*, Payot, Paris.

POPPER K. (1969), *Conjectures and refutation*, 3ème éd., Routledge and Keegan, Londres.

SIMONIN B.L. (1999), Ambiguity and the process of knowledge transfer in strategic alliances, *Strategic Management Journal*, 20, 595-623.

TEECE D.J., PISANO G., SHUEN A. (1997), Dynamic capabilities and strategic management, *Strategic Management Journal*, 18, (7), 509-533.

THOMAS-FOGIEL I. (2000), *Critique de la représentation : étude sur Fichte*, Vrin, Paris.

TSANG E.W.K. (2002), Acquiring Knowledge by foreign partners from international joint ventures in a transition economy: Learning by doing and learning myopia, *Strategic Management Journal*, 23, (9), 835-854.

TSAI W. (2001), Knowledge transfer in inter-organisational networks: effects of network position and absorptive capacity on Business unit innovation and performance, *Academy of Management Journal*, 44, (5), 996-1004.

VERSTRAETE T. (2003), *Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en Entrepreneuriat: PhE = f[(C x P x S) ⊂ (E x O)]*; Editions de l'ADREG.

ZOLLO M., REUER J.J., SINGH H. (2002), Interorganizational routines and performance in strategic alliances, *Organization Science*, 13, (6), 701-713.