

Entrepreneuriat et droit : plaidoyer pour une approche marginale Éléments de réflexion

Pascal PHILIPPART
Institut d'Administration des Entreprises
Lille, France

pascal.philippart@univ-lille1.fr

Résumé

L'entrepreneuriat et le droit entretiennent de nombreuses relations ; le second interférant inévitablement avec le premier. L'objectif de cette communication n'est cependant pas de dresser l'inventaire (impossible) des dimensions juridiques appelées à cette occasion. Il est d'expliquer le droit non comme le champ des interdits, mais celui des possibles, au moyen d'une approche marginale. Celle-ci prend en compte et la norme et les rapports qu'entretiennent avec elle ses parties prenantes, c'est-à-dire aussi bien les acteurs à qui elle s'applique que ceux qui veillent à son application. Ainsi, de nombreuses marges de manœuvre existent et constituent autant d'éléments à appréhender lorsqu'on intègre dans toute démarche entrepreneuriale les dimensions juridiques afférentes. Cette approche implique alors de considérer des enjeux d'identification, de décodage, de rationalité limitée, de langage commun, de connaissance du contexte d'application et de gestion des risques. Elle nécessite encore de saisir les dynamiques possibles dans la mesure où le droit et les comportements d'acteurs concernés évoluent constamment. Cette étude nous amènera à situer la relation au droit de l'entrepreneur au delà de certains a priori et à proposer quelques éléments de réflexion sur des pratiques d'accompagnement et d'enseignement, ainsi que sur des pistes de recherche qu'elles suggèrent.

Mots clés

Entrepreneuriat, droit, marge de manœuvre, accompagnement, enseignement, recherche.

Entrepreneuriat et droit : plaidoyer pour une approche marginale
Éléments de réflexion

L'entrepreneuriat est un champ de recherche relativement jeune dont la délimitation n'est pas aisée. Pour Verstraete et Fayolle (2005), une façon de déplacer le problème de la définition consiste à comprendre les paradigmes qui le structurent et le constituent. Ainsi, quatre paradigmes y sont identifiés, celui de l'opportunité d'affaires, celui de l'organisation, celui de la création de valeur et celui de l'innovation.

Le droit, quant à lui, est une discipline assez ancienne, dont on peut risquer une définition en arguant qu'il est l'ensemble des règles permettant la vie en société¹ (Carbonnier, 1969, 1995 ; Villey, 1982), dont le non-respect est sanctionné par le recours légitime à la force (cf. Gaillard, 1992).

Avec une telle définition, on comprend que le fait d'entreprendre est difficilement envisageable en dehors du droit, puisque celui-ci est entendu comme un phénomène social². Mais parler du droit de l'entrepreneuriat ne peut consister à examiner toutes les dimensions juridiques qui sont appelées par l'acte entrepreneurial. Il s'agit bien sûr d'un inventaire impossible, tant le droit est un produit social abondant (Carbonnier, *ibidem*). N'empêche, la difficulté de l'exercice ne doit pas exclure l'analyse juridique du champ de l'entrepreneuriat, sauf au prix d'une méconnaissance impardonnable de la réalité de l'entreprise. Par ailleurs, un tel inventaire se heurterait inévitablement à une caractéristique intrinsèque du droit moderne, sa territorialité (Lamèthe, 1995)³. En effet, l'étude de l'entrepreneuriat se soucie peu en général des frontières géographiques (ce qui ne signifie pas qu'elle échappe forcément aux querelles de clochers...) et parler du droit de l'entrepreneuriat conduirait à un abus de langage préjudiciable. Aussi, conviendrait-il plutôt d'envisager un droit de l'entrepreneuriat, et pour ce qui nous concerne, le droit français...

Mais la relation de l'entrepreneuriat au droit ne peut être simplement regardée dans ce sens. Le droit est aussi un objet d'étude pour l'entrepreneuriat. Si l'on reprend les quatre paradigmes identifiés plutôt, il est possible de considérer le droit comme une source d'innovation (Bentham, 1793⁴), de regarder l'organisation du droit, c'est-à-dire non seulement les textes qui le composent mais aussi les contextes dans lesquels ils émergent (Rouland, 1995), de l'examiner comme une opportunité d'affaires, aussi bien pour les avocats ou d'autres conseils comme les experts comptables ou pour certains juges (cf. Gaudino, 1998), que pour les justiciables et le voir dans une logique de marchandisation et de business (Dezalay, 1992), enfin d'en faire une source de création de valeur (Roquilly et Aliouat, 1996). Notre propos s'inscrit dans une lecture combinée de la relation entrepreneuriat – droit, c'est-à-dire droit de l'entrepreneuriat et entrepreneuriat du droit, au travers une approche que nous qualifierons de marginale.

¹ Un adage latin exprime bien cette caractéristique : « *ubi societas, ibi jus* ».

² Le droit est même indispensable au développement entrepreneurial. Ainsi, la principale entrave à l'implantation de franchiseurs étrangers et donc au développement de la franchise dans un pays comme l'Algérie est le fait que les royalties tirées des licences de marques ne soient pas considérées comme le produit d'une activité de production de biens ou services et ne peuvent bénéficier à ce titre d'une autorisation de rapatriement (Rapport de la Commission économique de l'ambassade de France, juillet 2005, cité dans *Liberté*, 6 février 2006).

³ Gaillard parle sur ce point du « statut territorial du droit », (*ibidem*, p. 165).

⁴ « sans le recours des lois, l'inventeur serait presque toujours exclu du marché par son concurrent qui, se trouvant en possession d'une découverte sans avoir rien dépensé ... serait à même de le priver de tous les avantages qui lui reviennent en vendant à moindre prix », cité par la *Revue Innovation européenne*, « les DPI : un stimulant pour l'innovation », novembre 2005, p.9-12.

Cette approche marginale ne consiste pas à repousser le droit aux frontières de la connaissance en entrepreneuriat ; ce serait une démarche méprisante qui estimerait mal⁵ celui-ci et serait source de méprise. Il s'agit de le comprendre comme une possibilité d'action que laisse toute situation (contraignante ou non), de l'envisager au travers des marges de manœuvres qu'il offre ou qui sont prises. Cette notion de marge de manœuvre est donc le cœur de ce que nous appelons l'approche marginale. En effet, le droit (i.e. la norme juridique) est regardé ici dans les rapports qu'entretiennent avec lui certaines de ses parties prenantes (nous ne nous plaçons pas au niveau des institutions le produisant). Cette approche souligne avant tout que l'objet de la réglementation, ce sont des sujets mais des sujets agissant, des acteurs. La norme juridique n'est pas analysée dans sa transcendance (que celle-ci soit divine ou naturelle), mais dans sa mise en œuvre par des hommes pour des hommes, dans un contexte spécifique, celui de l'entrepreneuriat.

Nous identifions trois types de marges de manœuvre dans les rapports normes juridiques - acteurs : des marges normales, normalisées et a-normales (1).

Les marges normales sont celles que comprend la norme juridique elle-même ; ainsi, le créateur d'entreprise peut choisir de constituer une forme sociétaire et dans cette occurrence, plusieurs options s'ouvrent à lui.

Les marges normalisées sont produites par les acteurs en charge de leur application, qui ont une autorité légitime en cette matière. En conséquence, les acteurs, objets de leur application, soit bénéficient d'une relative liberté d'action dans le respect de la norme (e.g., une clause d'exclusion dans une société anonyme), soit subissent une restriction de leur faculté (e.g., l'obligation de cotiser aux caisses de retraite des non-salariés, même sans revenu...).

Les marges a-normales sont définies par le caractère irrégulier de la liberté prise avec la règle. Cette irrégularité consiste en une action contraire à la lettre du texte ou à son esprit (e.g., une logique d'optimisation fiscale...).

Ces différents types de marge induisent des enjeux entrepreneuriaux en termes de maîtrise et de compréhension de leurs dynamiques (2).

Enfin, cette approche conduira à s'interroger sur ce que devrait être le droit pour l'entrepreneuriat, au delà des *a priori* et dans les pratiques d'enseignement et d'accompagnement, sans oublier certaines pistes de recherche qu'elle suggère (3).

1. L'approche marginale : les réalités du rapport au droit

Comme le droit impose une norme à des acteurs qui doivent la respecter sous la surveillance d'autres acteurs, trois actants sont donc à considérer : la norme, l'acteur gardien de son application et l'acteur objet de son application. Ainsi, trois sortes de marge de manœuvre peuvent être identifiées au sujet de chacun des actants : des marges normales, relatives à la norme ; normalisées, relatives aux comportements de ceux qui veillent à son application ; et anormales, relatives aux pratiques des acteurs auxquels elle s'applique. Nous illustrerons cette présentation en puisant des exemples dans trois types de situations entrepreneuriales : la

⁵ Cf. Dictionnaire culturel en langue française sous la direction d'Alain Rey, *Dictionnaires Le Robert*, 2005 T. 3, p. 541-542.

création d'entreprise (Coster, 1990 ; Philippart, 2004), la création de valeur et sa protection (cf. Manoir de Juaye, 2000) et la reprise d'entreprise⁶.

1.1. La marge normale

La marge normale renvoie aux diverses options que donne très souvent le dispositif juridique considéré. Dans un grand nombre de situations entrepreneuriales, le droit laisse le choix entre plusieurs alternatives. Celles-ci se situent à différents niveaux.

L'alternative est principale quand le sujet de droit a légalement la liberté d'appliquer ou non le dispositif juridique en question. Ainsi, la création d'une organisation ne passe pas obligatoirement par la constitution d'une société. Le créateur peut exercer son activité en son nom personnel. L'ensemble des règles juridiques relatives aux sociétés ne s'impose donc pas en général. Et, la question essentielle (au sens premier du terme) que peut se poser le porteur de projet en l'espèce est celle de la création ou non d'une société. Il faut noter qu'un tel choix ne se place pas hors du droit, puisque le créateur, en fonction de son activité, se verra appliquer un statut (commerçant, artisan, libéral, ...) et une réglementation afférente et/ou pourra bénéficier de garanties juridiques (e.g., la déclaration d'insaisissabilité de son domicile). De même, la protection de création de valeur sans recourir au régime de la propriété industrielle sera possible au travers de la propriété intellectuelle (stricto sensu) ou de l'action en concurrence déloyale ; la reprise d'entreprise par simple rachat obéit au régime juridique relatif à la cession du fonds de commerce ; etc...

L'alternative peut aussi être incidente. Elle porte alors sur l'utilisation de tel ou tel élément du dispositif juridique. Le créateur optera pour l'une des formes de société possibles. La protection de création de valeur s'effectuera par une demande de brevet ou d'un simple certificat d'utilité ; s'il s'agit de protéger une forme originale, celle-ci pourra l'être par le régime des dessins et modèles ou celui de la marque à la condition qu'elle soit distinctive. Le repreneur pourra racheter immédiatement les parts de la société visée ou les prendre en location dans un premier temps (loi en faveur des PME du 3 août 2005).

Entreprendre avec le droit impose en outre de tenir compte d'un autre type de marge.

1.2. La marge normalisée

Ce type de marge est produit par les acteurs en charge de l'application de la norme, ceux qui veillent à son respect et/ou sanctionnent sa transgression. Ils possèdent en principe une certaine latitude dans l'accomplissement de leur mission et cela peut les conduire à moduler l'application de la norme.

Cette modulation induira une réelle tolérance, voire un laxisme avéré, ou, à l'opposé, débouchera sur une sévérité accrue.

La tolérance n'implique pas nécessairement de ne pas relever un comportement illégal, soit intentionnellement, soit par ignorance⁷. Il peut s'agir aussi d'un accroissement de la souplesse déjà contenue dans la norme en question (e.g., en étendant son champ d'application *de facto*).

⁶ Sur ce thème, on pourra se rapporter aux 1ères Journées Georges Doriot, *Les conduites de « Repreneuriat » : réussir la reprise et la transmission de l'entreprise*, Deauville, 16 et 17 mars 2006.

Les acteurs de telles normalisations sont multiples : le fisc, l'inspection du travail, la répression des fraudes, l'URSSAF (les caisses de sécurité sociale), la justice, la police, les différents ministères, les commissions et comités *ad hoc*, bref toute administration au sens large...

Cette marginalisation peut prendre la forme d'une réponse ministérielle, d'une circulaire, d'une décision de justice ou plus simplement d'une attitude passive ou bienveillante, voire être l'expression de l'incompétence ou de la prévarication d'un agent. La liberté prise avec la norme peut être tout à fait licite : l'acteur concerné possède une latitude convenable (le Parquet est libre de ne pas poursuivre certaines infractions). Mais il peut s'agir aussi de l'expression d'un comportement illégal (un pot-de-vin).

Quelques illustrations de marges normalisées sont données dans le tableau 1 ci-dessous :

Situations entrepreneuriales	Marges normalisées	
	Approche restrictive	Approche tolérante
Création d'entreprise	Identification par les juges d'une société créée de fait entre deux partenaires pour les engager solidairement vis-à-vis des créanciers de l'un des deux	Associé travaillant pour le compte de la société sans contrat de travail
Protection de la création de valeur	Dépôt impossible de la marque choisie en raison de la reconnaissance par l'INPI ⁸ de la notoriété d'une marque homonyme au delà des classes dans lesquelles celle-ci a été déposée	Affirmation par les juges de la primauté d'une marque sur un nom de domaine homonyme, antérieur mais inutilisé
Reprise d'entreprise	Utilisation du droit de surenchère du fisc s'il estime le prix de cession insuffisant	Absence de redressement fiscal malgré la minoration de la valeur de l'entreprise cédée ou transmise

Tableau 1 : Illustrations de marges normalisées

Si la marge normalisée traduit l'interférence entre la norme et celui qui veille (ou devrait veiller) à son application, une autre interférence doit être considérée : celle entre la norme et celui à qui elle s'applique.

1.3. La marge a-normale

La marge a-normale n'est pas l'expression d'une volonté d'inscrire ou non (quand cela est possible) un comportement dans la norme (ou un ensemble de normes), mais elle est l'expression d'une transgression du dispositif juridique. Cette transgression peut être frontale

⁷ Ce que Carbonnier appelle « l'auto-neutralisation du droit », puisque « l'exigence de la preuve rejette hors du droit tout ce qui ne peut être prouvé » (ibidem, p.28).

⁸ Institut National de la Propriété Industrielle.

ou déviante. Autrement dit, le comportement sera contraire au texte et induira une violation de la règle ou contraire à son esprit et inférera un détournement de la règle.

La transgression frontale renvoie aux comportements clairement illégaux, conséquence d'une ignorance de la norme ou d'un calcul sur celle-ci. L'ignorance traduit ou une méconnaissance de la règle ou une mauvaise connaissance de celle-ci. Ce type de comportement est d'autant plus élevé que les dispositifs sont abondants et compliqués à comprendre. On pourrait même à ce sujet renverser le principe et affirmer que la violation de la règle est alors le principe, son respect l'exception tant celui-ci suppose de connaissances (ainsi, quel créateur sait qu'il doit payer des cotisations sociales même s'il ne touche aucune rémunération quand il ne dépend pas du régime de protection sociale des salariés ?).

Le calcul résulte d'un raisonnement sur l'applicabilité de la sanction encourue en cas de violation (cf. Toporkoff, 1993).

Plus subtil que la transgression frontale, le détournement de la règle nécessite à bien des égards une approche technique dans la mesure où il s'agit d'aller au delà de l'esprit du texte tout en restant fidèle à sa lettre. Cette habileté est souvent le fruit de l'expérience, et certains juristes s'en sont même constitué une spécialité recherchée : les fiscalistes. Hors cette "discipline", l'entrepreneur, aidé par des conseils, vu l'indispensable maîtrise technique, peut utiliser des dispositifs dont la finalité n'est pas celle qui a gouverné à leur instauration. À titre d'illustration en matière de protection de valeur, dans la plupart des formes sociétaires, il est interdit à la société d'exclure l'un des associés, alors que cette éventualité pourrait être utile en cas de changement de contrôle de l'un d'eux (il passe sous contrôle d'un concurrent). Le mécanisme utilisé pour détourner légalement cette interdiction repose sur la promesse de vente des parts de chacun des associés au profit des autres...

Le tableau 2 ci-dessous donne quelques illustrations de marges a-normales relativement à la création, la protection de valeur et la reprise d'entreprise.

Situations entrepreneuriales	Violation		Détournement
	Par méconnaissance	Par calcul	
Création d'entreprise	Choix d'un régime séparatiste et affectation de tous les biens acquis pendant le mariage au conjoint non impliqué dans l'entreprise		Cogérance de la SARL assurée par tous les associés pour bénéficier du régime de protection sociale des travailleurs indépendants, moins onéreux
Protection de la création de valeur	Utilisation d'un nom commercial connu dans un autre secteur d'activité		Clause statutaire permettant l'exclusion d'un associé indésirable dans la SARL ou la SA
Reprise d'entreprise	Minoration du prix d'achat afin de diminuer l'imposition		Utilisation de la location-gérance pour financer le rachat de la société avec les revenus de son activité

Tableau 2 : Illustrations de marges a-normales

La réalité des rapports au droit est donc multiple, ce qui impose de bien comprendre les enjeux induits.

2. L'approche marginale : des enjeux entrepreneuriaux

D'une part, ces enjeux renvoient à la compréhension non seulement des normes mais encore des comportements relatifs à celles-ci.

D'autre part, ils nécessitent de comprendre que le système juridique est un système évolutif, soumis à des pressions tant endogènes (les acteurs changent, évoluent dans leurs pratiques) qu'exogènes (un nouveau besoin de régulation sociale, un changement dans les valeurs...) : le rapport au système juridique lui-même est susceptible de variations (passer d'une application stricte à une complaisance laxiste), les normes juridiques sont modifiables, les marges peuvent bouger, augmenter, se réduire, se déplacer vers d'autres normes, changer de nature. Ces dynamiques marginales doivent être comprises lorsque l'on a une approche entrepreneuriale du droit.

2.1. Les enjeux relatifs à la maîtrise marginale

D'abord l'identification des sources juridiques. Quelle loi, quel règlement, quel arrêté, quelle décision de justice, etc... ? Souvent, ces sources sont multiples et il faudra n'en oublier aucune, tout en veillant à leur validité présente. L'entrepreneur, en identifiant les dispositifs juridiques qu'il peut actionner, devra aussi évaluer les alternatives qu'ils offrent en mesurant à chaque fois leurs intérêts et défauts. Ceci n'est guère aisé... On peut même dire que plus la norme laisse ouvertes d'options (et c'est souvent le cas pour les normes légales ou réglementaires, moins pour les normes jurisprudentielles), plus le choix du meilleur arrangement est difficile. Par exemple, le montage d'une société par actions simplifiée nécessite une très grande précision rédactionnelle car la loi est silencieuse sur des points importants comme l'organisation de l'assemblée des actionnaires, ses règles de quorum, de majorité... Faute de telles précisions, comment faire fonctionner la société autrement qu'en renvoyant à la bonne volonté et à la bonne foi de chacun ? Ce qui comporte des limites évidentes...

Dans ce dessein, la complexité normative doit être traitée. Celle-ci est perceptible au niveau de la norme elle-même. Il sera nécessaire de la décoder pour accéder au contenu de l'information juridique au travers d'un langage technique qui présente la caractéristique de ressembler à un parler courant figé dans un temps lexical et grammatical *a priori* obsolète. Cela surprend et rebute toujours le néophyte. Le fait que ce langage soit à la fois d'une relative proximité et d'un obscurantisme apparemment inutile génère de l'incompréhension. Celle-ci d'ailleurs dégénère parfois en mauvaise compréhension, ce qui est plus grave encore... Mais cette qualité s'explique par un impératif : la nécessité d'être précis. Un mot n'a de sens que par rapport à la phrase, celle-ci que par rapport au paragraphe, et ainsi de suite... Sans compter les silences suggestifs... Cette complexité se manifeste encore au niveau de la pluralité des normes concernées par une situation entrepreneuriale. Il s'agira de bien les combiner entre elles tout en évaluant leurs interactions (compatibles ou incompatibles). Par exemple, en matière de création, cinq dimensions générales (cf. Philippart, 2004) sont à envisager dans tous les cas (ou presque) de figure : les dimensions sociétaire (quelle structure adoptée ?), sociale (quelle protection sociale pour l'entrepreneur ?), fiscale (quel régime fiscal pour l'entreprise ?), matrimoniale (quel régime matrimonial avec le conjoint de l'entrepreneur ?) et financière (quelle garantie donner aux prêteurs de deniers ou aux investisseurs ?) ; ces dimensions sont centrées sur l'entrepreneur lui-même ou l'entreprise et

les choix sur l'une d'elles sont plus ou moins contraints par les choix opérés sur les autres (e.g., la constitution d'une société à responsabilité limitée impose le régime fiscal de l'impôt sur les sociétés, la protection sociale des travailleurs non salariés pour son gérant majoritaire, la protection du conjoint de l'apporteur de biens communs, l'octroi d'une garantie au banquier si le capital social est insuffisant, etc...).

Cette capacité à traiter les complexités renvoie à la problématique de la rationalité limitée des acteurs concernés. Comprendre ces enjeux ne signifie nullement pouvoir les traiter à la hauteur de leurs implications. C'est pourquoi, fort logiquement, les conseils juridiques sont indispensables. Si l'on peut estimer, d'une part, qu'ils auront une meilleure connaissance des normes et de leurs interactions respectives, et que, d'autre part, leur rationalité sera moins limitée en l'espèce, rien ne garantit que l'entrepreneur comprenne ce qui lui est proposé (ou vendu). Il paraît pourtant impérieux qu'il puisse jauger le conseil prodigué. Pour deux raisons.

La première est que l'outil juridique recommandé comprend des limites ou des risques et il faut que l'entrepreneur les saisisse. Par exemple, l'arsenal juridique de la propriété industrielle n'informe pas sur l'existence de contrefacteurs ; si l'entrepreneur n'a pas de système de veille, son investissement juridique ne lui est d'aucune utilité ; autre exemple, le brevet impose l'explicitation des avancées technologiques protégées (les revendications) et donne de ce fait accès à celles-ci.

La seconde raison renvoie à la capacité du conseiller à comprendre le besoin de l'entrepreneur et à l'aptitude du second à jauger cette capacité du premier. Autrement dit, l'entrepreneur et ses conseils doivent parler un langage commun, compréhensible par chacun d'eux. Ils doivent s'efforcer à se comprendre réciproquement. La reformulation des propos de l'un dans le langage de l'autre doit permettre d'aboutir à une convergence intelligente. Si cette qualité recherchée (par l'entrepreneur) chez le conseiller fait défaut, la pertinence du conseil est douteuse et donc le conseiller est potentiellement dangereux.

Un autre enjeu est à considérer quand la marge est normalisée : la connaissance du contexte d'application, c'est-à-dire des possibilités de tolérance ou des risques de sévérité que les acteurs en charge de l'application de la norme sont capables de déployer. Il s'agit d'identifier ces acteurs et de savoir quel rôle ils peuvent jouer. Cette connaissance est difficile car elle impose une expérience solide de pratiques peu transparentes et susceptibles d'évoluer au gré des acteurs en question. Il y a là pour l'entrepreneur une incertitude préjudiciable. Si la latitude des juges en matière d'application peut être appréhendée au travers de leurs décisions publiées, pour les autres acteurs, aucune publicité n'existe et l'accès à ce type d'information n'est envisageable que pour certains "initiés".

Quant à la marge a-normale, elle implique la mise en œuvre de logiques simples de gestion du risque puisque, après tout, il s'agit bien de la gestion d'une prise de risque. Ainsi, la fréquence du risque et son amplitude dans l'hypothèse de sa déclaration constituent les deux paramètres à prendre en compte. En ce qui concerne le risque juridique, la fréquence fait écho à la problématique de la preuve (i.e. peut-on prouver l'infraction ou la faute et comment ?) et l'amplitude évoque le montant de la sanction (élevé ou non ?). Peut-on envisager comme pour tout risque, la possibilité de le transférer sur une tierce personne ? Très rarement. D'abord, lorsque ce risque a pour origine un comportement illégal intentionnel, les mécanismes de transfert sont interdits (on ne peut s'assurer contre le risque pénal) ou inefficaces (l'assurance ne peut pas profiter à l'auteur de la faute intentionnelle). Ensuite, seul le conseiller à l'origine

du détournement pourrait être poursuivi si l'on démontre un défaut de conseil, ce qui n'est pas facile (surtout s'il a pris la précaution de s'exonérer explicitement)...

L'ensemble de ces enjeux est synthétisé par la figure 1.

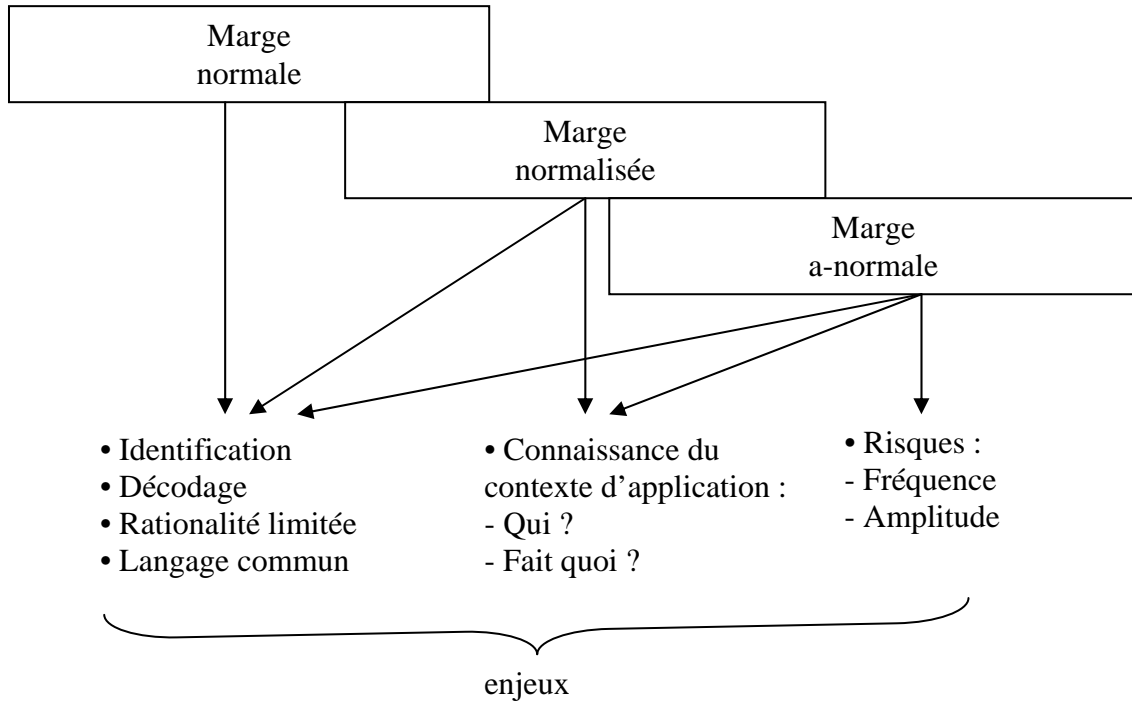


Figure 1 : Les enjeux de la maîtrise marginale

Le système juridique n'étant pas hors du temps, non seulement les normes peuvent évoluer mais aussi les comportements relatifs à celles-ci.

2.2. Les enjeux relatifs à la compréhension des dynamiques marginales

Cette dynamique est potentiellement double. Chaque type de marge est susceptible d'évoluer en elle-même. Mais elle peut aussi évoluer vers un autre type de marge.

L'évolution de la marge normale renvoie à la modification des dispositifs juridiques existants ou à la création de nouveaux. La marge normalisée dépend du comportement des acteurs en charge de son application. Si ces acteurs changent, s'ils modifient leur comportement ou si d'autres acteurs interviennent, la marge de manœuvre dans l'application du texte peut être remaniée. La marge a-normale, comme elle est fonction des acteurs à qui elle s'applique, évolue au gré des intérêts des uns et des autres.

Par ailleurs, chaque type de marge peut changer de nature.

La marge normale peut devenir normalisée quand des assouplissements ou des restrictions sont opérés par les acteurs en charge de son application et dépendent d'eux pour être effectifs. Elle deviendra a-normale si une interdiction est dorénavant énoncée sans que ceux à qui elle s'applique ne modifient leurs pratiques.

Entrepreneuriat et droit : plaidoyer pour une approche marginale
Éléments de réflexion

La marge normalisée pourra s'effacer et devenir une marge normale dans l'occurrence d'une réglementation. Elle deviendra a-normale en cas de suppression de la tolérance des "gardiens de la loi".

La marge a-normale se changera en marge normalisée si ces mêmes "gardiens" l'acceptent comme telle et ne la sanctionnent donc pas. Elle se transformera en marge normale si elle est légalisée.

Afin d'illustrer ces dynamiques, nous nous appuyerons sur le travail réalisé par Philippart (2003) portant sur la création d'entreprise par des chercheurs fonctionnaires et synthétisé par la figure 2.

Nous rappellerons rapidement quelques aspects de cette étude.

Les chercheurs publics qui ont un statut de fonctionnaire ne peuvent créer d'entreprise ou en diriger. La loi du 12 juillet 1999 a levé cette interdiction sous certaines conditions. L'article 25-1 de cette loi permet ainsi au chercheur fonctionnaire, pour valoriser ses travaux de recherche, de créer une société dans laquelle il pourra être associé et/ou dirigeant tout en bénéficiant pour une durée de 2 ans, renouvelable deux fois, d'un détachement ou d'une mise à disposition (une délégation s'il est enseignant-chercheur). Dans cette hypothèse, son salaire pourra être pris en charge totalement ou partiellement par son université d'origine dans un laps de temps à négocier.

On constate donc ici une marge a-normale devenue normale par légalisation (*dynamique 1*) puisque ce dispositif a permis de licéiser certaines (seulement) pratiques anciennes et "occultes" de création d'entreprise par des fonctionnaires, au delà des quelques cas autorisés depuis longtemps (pour activité libérale). Le mouvement inverse attesterait une prohibition.

On notera aussi au passage que cette marge nouvelle a été précisée par une circulaire du 7 octobre 1999 (évolution de la marge normale – *dynamique 2*).

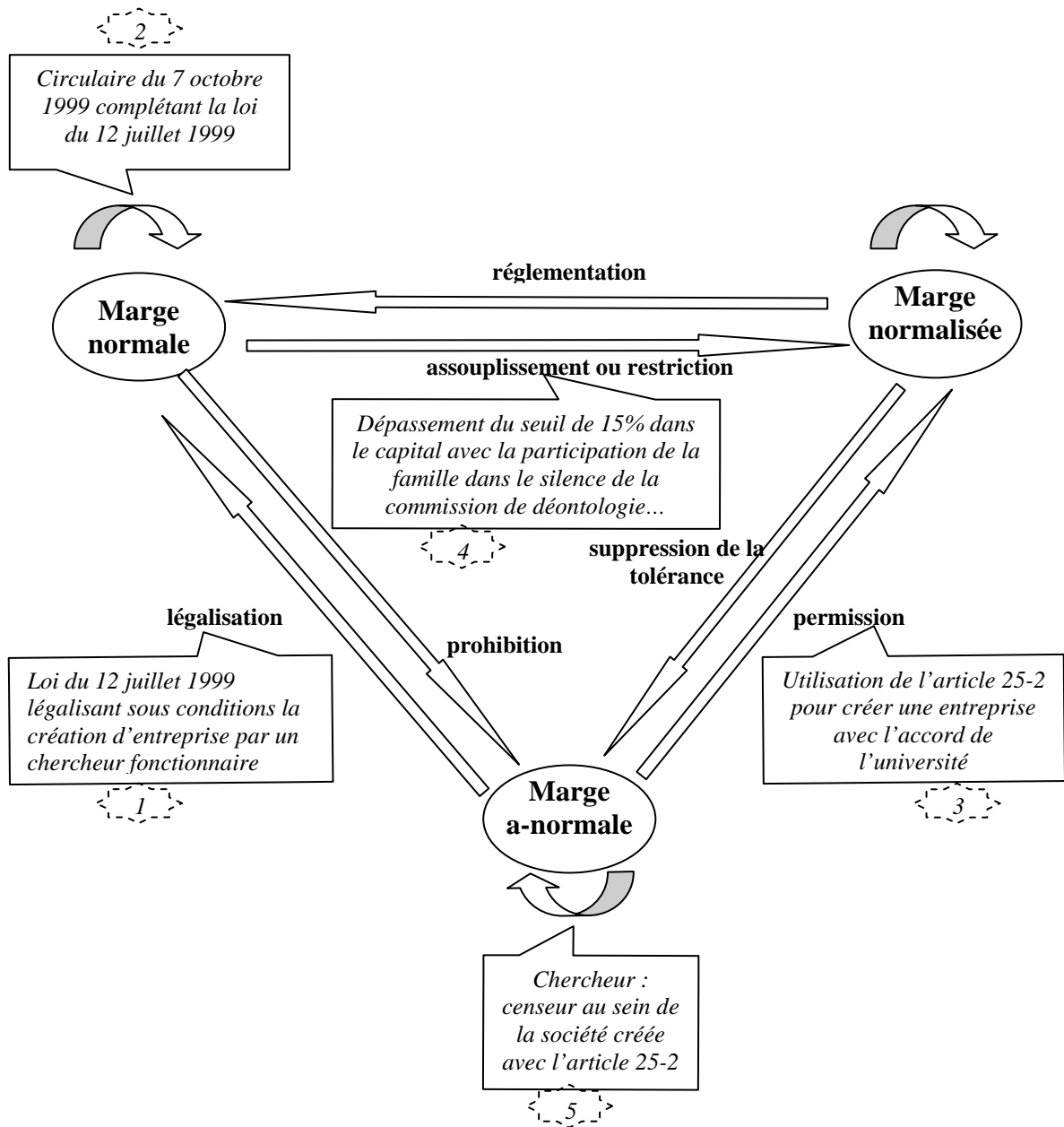
Mais dans l'une des situations analysées, le chercheur concerné a utilisé un autre article de la loi pour créer son entreprise : l'article 25-2. Celui-ci donne au chercheur deux possibilités de collaboration au profit d'une entreprise qui valorise ses travaux de recherche : il lui prête son concours scientifique pour une période maximale de 5 ans, renouvelable plusieurs fois et/ou il détient une participation au capital, limitée à 15%, sans pouvoir y exercer des fonctions de dirigeant ni y être placé dans une situation hiérarchique. Le chercheur n'a pas le droit d'assumer des tâches de gestion ou d'administration, ni des tâches d'encadrement. Cet article n'autorise pas la création d'entreprise et pourtant il a été utilisé avec l'accord de l'université du chercheur pour créer une entreprise dans laquelle il n'apparaît pas comme le dirigeant officiel tout en la contrôlant (exemple de marge a-normale devenue normalisée – *dynamique 3*). Dans l'étude qui illustre notre propos, aucun mouvement inverse (une marge normalisée devenant a-normale, soit une dynamique de suppression de la tolérance) n'a été relevé, néanmoins il est possible d'admettre que cette facilité normalisée pourrait n'être que temporaire et placer le chercheur dans une situation délicate dans l'hypothèse d'un changement d'approche...

Par ailleurs, plusieurs chercheurs concernés par l'article 25-2 au titre de consultants dans la société créée, sous le regard de la commission de déontologie chargée d'examiner la compatibilité du projet avec leur statut de fonctionnaire, avaient assuré le contrôle de

Entrepreneuriat et droit : plaidoyer pour une approche marginale
Éléments de réflexion

l'entreprise en question en faisant intervenir certains membres de leur famille dans le capital de la société au delà du plafond de 15% (*dynamique 4* : assouplissement de la norme par des acteurs en charge de son application). Sur ce point, il est possible d'imaginer une logique inverse dans l'avenir, révélant un changement d'attitude de cette commission, qui exigerait alors une application stricte du texte de 1999, en additionnant à la participation du chercheur celle de sa famille pour le calcul du seuil de 15%. Cette approche restrictive pourrait même faire l'objet d'une réglementation (transformation d'une marge normalisée en une marge normale).

Enfin, une des situations étudiées est encore intéressante pour notre démonstration : elle a trait au cas de création de société dans laquelle le chercheur n'avait officiellement aucun poste de dirigeant (puisque'il utilisait l'article 25-2 et que cet article l'interdit), mais envisageait de devenir censeur, c'est-à-dire un administrateur officieux (*dynamique 5*).



{ 1 } Ordre de citation des illustrations de dynamiques marginales

Figure 2 : Les dynamiques marginales : quelques illustrations à partir de l'étude sur l'effectivité de la loi du 12 juillet 1999

La compréhension de ces dynamiques est très utile car elle augmente la latitude de l'entrepreneur, tout en lui faisant saisir le caractère réversible de certaines situations, la fragilité de certains choix et les risques ainsi encourus.

Cette approche marginale et les enjeux qu'elle implique invitent alors à s'interroger sur la place du droit dans l'entrepreneuriat.

3. Le droit pour l'entrepreneuriat : quelques réflexions

Aborder le droit dans un projet entrepreneurial devrait s'imposer comme une évidence, non seulement pour le praticien concerné, mais surtout chez les porteurs de projet. D'ailleurs, la sensibilité que certains affichent à cet égard est toujours attachante pour celui qui est interrogé sur tel ou tel aspect juridique d'un projet. La relation au droit de l'entrepreneur ou du futur entrepreneur existe. Mais il convient de la situer au delà des *a priori* auxquels d'aucuns la limitent encore. Le dépassement de ces présupposés incite alors à s'interroger sur les pratiques à déployer dans l'enseignement de l'entrepreneuriat et/ou l'accompagnement de l'entrepreneur. Enfin, pour le chercheur en entrepreneuriat, une approche inclusive du droit suggère quelques pistes de travail...

3.1. Au delà des *a priori*

Le rapport au droit de l'entrepreneur et de ceux qui l'accompagnent dans son projet est trop souvent miné par des *a priori* qui produisent aussi bien du rejet, que des conseils imparfaits et des enseignements incomplets. Le système juridique apparaît généralement (parce qu'il est trop souvent présenté ainsi) comme source d'ambiguïtés, alors que sa caractéristique essentielle est l'ambivalence, ce que l'approche marginale permet de comprendre.

Trois *a priori* sont identifiables : l'opposition contraintes - opportunités, la logique droit – non droit et la dichotomie cadre - outils.

D'abord, le droit est regardé comme un ensemble de contraintes par beaucoup, y compris le législateur, à preuve certaines lois qui annoncent clairement que leur finalité est de simplifier et de faciliter la création d'entreprise... Cependant, en y regardant de plus près, on peut constater qu'il fournit de nombreuses opportunités, dans la mesure où il permet d'entreprendre, d'innover : les entreprises pourraient-elles investir autant dans la recherche et développement sans un droit de la propriété industrielle qui leur concède un monopole d'exploitation pendant un laps de temps assez long (permettant un retour sur investissement) ? Mais en réalité, le droit n'est ni un ensemble de contraintes, ni un vecteur d'opportunités. La norme juridique en elle-même est ambivalente. Ce qui est opportunité pour les uns est souvent une contrainte pour les autres ; ainsi de la responsabilité limitée de l'entrepreneur qui crée une Société À Responsabilité Limitée empêchant les créanciers de l'entreprise de récupérer leur dû sur ses biens personnels. Ce qui est édicté en principe pour contraindre peut être utilisé comme une opportunité ; ainsi, le dépôt de bilan sera un acte de gestion permettant à l'entreprise de redémarrer sur des bases financières plus saines, la publicité mensongère avec une communication appropriée fera parler de l'entreprise au delà de la campagne de publicité et pour un coût moindre... Enfin, ce qui est une opportunité en soi peut comporter des éléments contraignants ; un dépôt de brevet nécessite le respect d'une procédure lourde, onéreuse et parfois risquée (e.g., l'explicitation obligée des revendications peut renseigner les concurrents sur l'avancée technologique).

Ensuite, croire qu'il y a des comportements dans la norme et d'autres en dehors, qu'il y a ce qui est dans le droit et ce qui s'en échappe dénote un préjugé tellement réducteur qu'il en est simpliste. Comme l'explique l'approche marginale présentée ici, les comportements des acteurs peuvent très bien n'être que partiellement inclus dans une norme juridique. Ceci soit parce qu'ils sont nouveaux, soit parce que la norme est lacunaire. La norme n'appréhendera

alors qu'une partie du comportement (e.g., il n'existe pas en droit français une réglementation spécifique à la franchise) : celui-ci a pu générer au fil du temps une normalisation partielle (l'obligation d'information précontractuelle en cas d'exclusivité ou de quasi exclusivité pour la franchise) ou être saisi par une norme juridique prévue pour un autre comportement (l'application par le juge du droit du contrat de travail au profit du franchisé quand celui-ci est totalement sous les ordres du franchiseur, ce qui lui permettra de bénéficier en cas de rupture des garanties accordées au salarié). On a noté aussi que le comportement des acteurs (sujets, dans le sens d'assujettis, et gardiens) vis-à-vis de la norme juridique pouvait s'inscrire dans des "zones" incertaines de droit (e.g., une mise en œuvre contraire à l'esprit du texte, une tolérance dans son application). La frontière licite/illicite est alors bien floue...

Enfin, d'une part, envisager le système juridique comme un cadre dans lequel l'entrepreneur évolue est inexact, puisqu'il est regardé comme un système extérieur à l'acteur (et souvent à cet égard, on parlera de l'« environnement juridique »), alors que l'acteur par définition agit. On l'a constaté ; il agit sur l'application des normes ; il agit aussi sur la production des normes au travers du lobbying, des instances judiciaires qu'il déclenche, des relations contractuelles qu'il noue. La notion de cadre juridique implique un rapport au droit passif dans la mesure où il ne faut que connaître les règles, savoir les appliquer, sans avoir rien d'autre à faire... Ce rapport au droit se borne en quelque sorte à une connaissance des limites de l'aire de jeu. D'autre part, dans une démarche plus technicienne, le droit est vu comme un ensemble d'outils à actionner, voire à manœuvrer (comment monter tel ou tel type de société ? comment faire pour défiscaliser un maximum ?). Le rapport au droit exprime ici une instrumentalisation dans la mesure où il est considéré comme une boîte à outils dans laquelle il faut puiser les bons instruments. Cette dichotomie cadre/outils renvoie à la distinction entrepreneur/juriste. Le droit ne serait pour l'entrepreneur qu'un élément de son environnement, tandis qu'il serait avant tout pour le juriste un ensemble de techniques pour entreprendre. Mais le droit est à la fois un cadre réglementaire et une boîte à outils juridiques : l'un et l'autre sont indissociables, inséparables. Aussi, le droit ne peut être considéré par l'entrepreneur et ceux pour qui l'entrepreneuriat constitue un champ de recherche et/ou un domaine d'interventions comme un système qui leur serait extérieur et dont les outils relèveraient d'un autre univers (inaccessible). Comment comprendre l'utilisation des outils si l'on n'a pas cherché à saisir la richesse et la complexité du cadre ? Comment s'approprier le cadre, sa (dé)construction, sans apprendre à utiliser les outils ?

L'approche marginale défendue dans ce travail expose bien l'impossibilité de raisonner en termes réducteurs, par oppositions primaires contraintes/opportunités, licite/illicite, cadre/outils. Elle souligne la complexité réelle du droit parce que celui-ci doit être appréhendé aussi au travers des rapports qu'entretiennent ses parties prenantes (les acteurs) avec lui. Mais pour quelles pratiques ?

3.2. Pour quelles pratiques ?

Nous répondrons à cette interrogation en envisageant et l'acte d'entreprendre et celui d'enseigner.

Pour ce qui est de l'entreprise, le porteur de projet doit éviter de se situer aux deux extrémités d'un continuum de perceptions ou de croyances dans son rapport à la compréhension du droit : croire qu'il ne peut pas comprendre et croire qu'il peut tout comprendre. Ainsi, l'entrepreneur ne doit pas succomber à une sorte de résignation facile en pensant que les aspects juridiques constituent pour lui des arcanes inaccessibles. Cette "croyance" le

conduirait à ignorer les dimensions juridiques de son projet, ce qui pourrait être dangereux, parce que tout projet en comporte et que cette ignorance induit automatiquement une probabilité élevée de risques. Elle pourrait l'amener par ailleurs à déléguer totalement ces aspects à un conseil juridique, à se décharger sur ce déléguataire providentiel de choix dont les conséquences ne concerneront que lui et non son conseil : cette confiance aveugle n'est pas par définition raisonnable... À l'opposé, croire qu'il est juriste (ou qu'il va le devenir) parce qu'il a suivi un enseignement juridique dans le cadre d'une formation à l'entreprise ou à l'entrepreneuriat ou (pire) parce qu'il a lu quelques ouvrages en la matière ou qu'il a surfé sur quelques sites internet dénote un aveuglement prétentieux et dangereux. L'entrepreneur doit donc se situer entre ces deux extrémités : ne pas croire qu'il est définitivement ignare ou allergique au droit, ni qu'il est déjà omniscient (ou en train de le devenir). Il doit apprendre à comprendre (dans les deux sens du terme) le droit. Cet apprentissage peut résulter de son expérience, acquise au fil du temps, ce qui emporte bien sûr d'avoir appris de ses échecs en espérant que ceux-ci n'ont pas été rédhibitoires. L'autre possibilité (et les deux ne sont pas exclusives, mais très complémentaires) est celle d'un apprentissage par l'enseignement, mais un enseignement approprié. Il faut encore relever que cet apprentissage ne porte pas uniquement sur les objets juridiques (ce que dit le droit, etc...), mais aussi sur les acteurs juridiques (comme le souligne l'approche marginale), et parmi ceux-ci le juriste conseil, puisque l'entrepreneur n'a pas intérêt en principe à s'en passer. Lui seul par ailleurs est en mesure de pouvoir décoder les comportements possibles ou tolérables relativement à tel ou tel dispositif réglementaire. L'apprentissage de la relation avec cet "homme ressources" constitue une des clés de l'intégration intelligente des dimensions juridiques d'un projet : il faut apprendre à lui poser des questions et à comprendre ses réponses.

Le second point de notre réponse porte donc sur cet enseignement... Une première remarque vient immédiatement à l'esprit, celle de l'évidente présence d'enseignements juridiques dans les formations à l'entrepreneuriat, et pourtant à en juger par notre expérience (encore trop limitée, peut-être), cette évidence est parfois niée dans la réalité... ou affichée pour sauver quelque apparence. Une autre remarque consiste à savoir quel enseignement du droit il faut dispenser. Il est en effet impossible de tout dire sur le droit de l'entrepreneuriat, sauf à obliger les étudiants ou auditeurs à s'inscrire en Faculté de droit, et encore... Alors que dire ? L'enseignement doit comporter à la fois du général (voire du générique) et du particulier. Du général dans la mesure où il faut présenter, dans le cadre d'un projet de création par exemple, l'ensemble des dimensions, leurs interactions, leur effectivité (la problématique de la preuve, celle de la publicité, ...) et leurs limites et/ou imperfections. Cette présentation peut être introduite en soulignant l'importance des rapports au droit des différents types d'acteurs, rapports qui comprennent une dimension culturelle dès que l'on s'inscrit dans une démarche internationale. Il faut ainsi signaler l'impermanence du savoir juridique, puisque le droit par nature évolue, qu'il s'inscrit dans une relativité culturelle, temporelle, géographique forte.

Du particulier ensuite, en recevant les porteurs de projet pour développer avec eux les dimensions juridiques les concernant. Il ne s'agit pas de faire du sur-mesure, mais d'aider le porteur à aborder ces aspects. Ce procédé permet aussi d'apprendre la relation avec un conseil, d'apprendre à lui poser les bonnes questions, à comprendre ses réponses, à saisir l'utilité de points de vue différents. Le questionnement juridique de l'enseignant va contribuer à préciser le projet, les relations entre les différents porteurs éventuels, la faisabilité de l'entreprise, ses risques et écueils potentiels. Ceci parce que le juriste travaille sur la mise en œuvre et a donc besoin de concret pour intervenir : si le projet n'est pas suffisamment réaliste et/ou défini, ses aspects juridiques ne sont traitables. À ce titre, cette phase de rendez-vous ou d'entretiens particuliers aide le porteur à concrétiser son idée, à (re)formuler parfois certaines

de ses expressions ou perspectives. Le dialogue qui prend corps à l'occasion de ces rencontres amène l'intervenant et les porteurs à chercher à se comprendre mutuellement. Cette dialogique pour les porteurs en question est un facteur d'apprentissage de ce que doit être la relation au conseil : chercher à se faire comprendre de lui et à le comprendre.

Au delà de ces éléments de réflexion sur les pratiques en entrepreneuriat, notre travail suggère à cet égard quelques pistes de recherche...

3.3. Quelques pistes de recherche¹

La perspective inclusive du droit dans le champ de l'entrepreneuriat, et d'un droit dans toute sa complexité, sa réalité, peut amener le chercheur à se poser certaines questions.

Nous dessinerons rapidement deux pistes de recherche susceptibles de susciter quelque curiosité...

- **L'intégration du droit dans des logiques de création, de développement ou de reprise**

Il s'agit de chercher à savoir comment l'entrepreneur intègre le droit dans sa démarche, de comprendre pourquoi il l'intègre, avec quelle réussite, quels moyens, quels apprentissages. Ce genre de questionnement pourrait conduire à s'intéresser aussi à l'ingénierie mise en œuvre dans certaines situations entrepreneuriales, d'en évaluer les effets, les aléas. On est ici dans une optique de marges normales ou a-normales "légales" dans le sens où certains instruments, certaines techniques sont utilisés pour contourner l'esprit d'un texte, d'une réglementation. Ce type d'usage comporte bien souvent des limites ; il faudrait les reconnaître, mesurer leur occurrence et calculer leur impact sur la pérennité du projet. En outre, de tels questionnements conduisent à comprendre l'identification des parties prenantes concernées par les dimensions juridiques d'un projet. L'entrepreneur fonctionne avec quels soutiens ? Malgré quels blocages, quels a priori ? Il serait possible ici d'identifier des phénomènes de marges normalisées, de les circonscrire, d'apprécier leur logique, leur réversibilité. Un travail de ce type a déjà été mené de façon exploratoire par Philippart (2005). Il conviendrait de le développer et de l'approfondir. De nombreux aspects n'ont pas été examinés, notamment ceux relatifs à la dynamique temporelle de l'inscription du projet dans son contexte juridique. L'ingénierie déployée évolue-t-elle avec le projet ? Facilite-t-elle son adaptation ou l'entrave-t-elle ? L'entrepreneur a-t-il changé d'attitude par rapport aux dimensions juridiques de son projet, a-t-il remplacé les supports sur lesquels il a pris appui à l'origine pour lancer son activité ? Pourquoi ? A-t-il compris que son cadre juridique se transformait ? A quelle occasion ? Avec quelle assistance ? Etc...

- **La délinquance entrepreneuriale.**

Ce phénomène renvoie aux marges a-normales dans le sens où le comportement de l'entrepreneur est contraire à la loi. Il serait intéressant de saisir dans quelles circonstances

¹ Nous tenons à remercier vivement les évaluateurs pour leurs suggestions.

l'entrepreneur devient délinquant : est-ce une intention dès l'origine ou une erreur de parcours, une maladresse, une ignorance, voire un changement stratégique... ? Il conviendrait de distinguer des activités par nature hors-la-loi des comportements illégaux (e.g., ne pas déclarer ses salariés, détourner l'actif social, ...). Ainsi, on pourrait chercher à reconnaître les traits de l'entrepreneur délinquant, et - pour nourrir la vieille complémentarité traits/faits (Verstraete, 1999) - s'intéresser au processus (avant de s'intéresser au procès lui-même...) de délinquance. L'identification des facteurs clés de succès, ou plutôt des facteurs clés de délinquance (les FCD) pourraient représenter une thématique de recherche "captivante". Il faut reconnaître que ce genre de problématiques présente l'entrepreneur sous un jour nouveau : dans la littérature en général, il est plutôt considéré comme un "héros" économique et, partant de là, comme un héraut politique dont il faut s'évertuer à comprendre la recette alchimique du projet, alors qu'il serait regardé ici comme un anti-héros, i.e. un sujet social indigne. Enfin, bien sûr, de tels travaux ne pourraient ne pas questionner la morale, l'éthique, la conscience, la déontologie. Ces notions apparaissent immanquablement dès que l'on traite des comportements vis-à-vis de la norme juridique (cf. Couret, 1997⁹), même s'il est difficile de les distinguer (cf. Hirigoyen, 1993). Certains secteurs d'activité (e.g., la franchise en France) ont élaboré des codes de déontologie ou des chartes éthiques : quels effets ont ces formes de régulation sur le comportement de l'entrepreneur, quels contrôles sont mis en place par les institutions professionnelles ? Avec quels enjeux et quels jeux d'acteurs ? Peut-on caractériser un entrepreneuriat citoyen et l'opposer à un entrepreneuriat crapuleux ? Selon quels critères, avec quels impacts économiques et sociaux ? Il serait bien sûr possible de passer ce type d'entrepreneuriat au crible des quatre paradigmes identifiés par Verstraete et Fayolle (2005) et chercher à comprendre quelles opportunités d'affaire amènent vers cet entrepreneuriat délinquant, quelle organisation est déployée, quelle création ou destruction de valeur il infère, sur quelle innovation il repose...

Conclusion

L'approche marginale ne consiste pas à faire de l'entrepreneur un hors-la-loi, puis, éventuellement, un repris de justice. Ce n'est pas une approche casse-cou, dans le sens où elle inciterait le porteur de projet à faire n'importe quoi, sous prétexte que tout est possible, que rien n'est clair, qu'en tant qu'entrepreneur, il est par définition un preneur de risques. Prendre un risque juridique est rarement indispensable pour la réussite du projet. L'approche marginale est une démarche réaliste et dynamique. Son objectif n'est pas de faire de l'entrepreneur un "revêche" au droit ni un rebelle du droit, mais de lui faire saisir que la complexité du système juridique ne peut être regardée simplement comme de la complication (inutile), qu'ignorer cette complexité constitue une simplification abusive de la réalité. Elle a donc pour finalité d'intégrer le droit dans les jeux qu'il entretient avec ses parties prenantes. Le droit n'est pas une fatalité. Ainsi, tout acteur possède une marge de manœuvre quant à l'applicabilité de la norme, dans les choix de la norme la plus pertinente, dans la transgression ou la surveillance de l'application. Et de telles pratiques si elles se généralisent ou perdurent généreront des normes comportementales qui pourront avoir une incidence sur la norme juridique, sa production, son évolution. Présenter cette perspective revient à inscrire (ou du moins à essayer de le faire) le droit pour l'entrepreneuriat dans la réalité entrepreneuriale.

⁹ Cet auteur n'affirme-t-il pas que « le droit et la morale condamnent sans appel le fraudeur fiscal », avant de préciser que l' « habileté fiscale en revanche n'est pas la fraude »... ? (p.229).

Entrepreneuriat et droit : plaidoyer pour une approche marginale
Éléments de réflexion

Certes, cela peut inquiéter l'entrepreneur puisque l'accent est mis non sur des certitudes simples (parce qu'il aurait suffisamment d'incertitudes par ailleurs), mais sur des vérités complexes et relatives. Cependant, la recherche et l'enseignement de ces vérités ne sont-ils pas plus utiles à la compréhension de toutes les dimensions du phénomène entrepreneurial ?

Bibliographie

- Carbonnier J. (1969, 1995), *Flexible droit*, L.G.D.J., Paris.
- Coster M. (1990), *L'itinéraire juridique du créateur d'entreprise*, CLET.
- Couret A. (1997), « Audit juridique », in *Encyclopédie de gestion*, Y. Simon et P. Joffre (dir.), T.1, 2^{ème} édition, Economica, Paris.
- Dezalay Y. (1992), *Marchands de droit*, Fayard, Paris.
- Gaillard M. (1992), *L'intelligence du droit*, Les Éditions d'Organisation, Paris.
- Gaudino A. (1998), *La mafia des tribunaux de commerce*, Albin Michel, Paris.
- Hirigoyen G. (1993), « Quelques réflexions sur le lien entre l'éthique et la finance », in *Droit et gestion de l'entreprise*, Vuibert, Paris, 208-217.
- Lamèthe D. (1995), « L'entreprise et le droit comparé : une mesure de la "Babel des droits" », *Revue Internationale de Droit Comparé*, n°2, 327-343.
- Manoir de Juaye T. (du) (2000), *L'intelligence économique*, Éditions d'Organisation, Paris.
- Philippart P. (2003), « Le transfert de la recherche publique par le chercheur fonctionnaire : le cas de la loi sur l'innovation », *Revue de l'entrepreneuriat*, 2 (1), 2003, 43-57.
- Philippart P. (2004), « Création d'entreprise et protection juridique de l'entrepreneur : proposition d'une grille de choix statutaires », *CIFEPME*, Montpellier, les 27, 28 et 29 octobre 2004.
- Philippart P. (2005), « Un exemple de valorisation : la création d'entreprise par un chercheur au statut de fonctionnaire. Approche des spécificités juridiques françaises », *Revue Internationale PME*, vol. 18, n°3-4, 149-169.
- Roquilly C. et B. Aliouat (1996), « Projets d'innovation et gestion des risques : les stratégies d'innovation dans une perspective d'ingénierie juridique », *Gestion 2000*, n°3, 135-160.
- Rouland N. (1995), *L'anthropologie juridique*, 2^{ème} édition, coll. "Que sais-je ?", PUF, Paris.
- Toporkoff M. (1993), *Le juridictor*, Dalloz, Paris.
- Verstraete T. (1999), *Entrepreneuriat. Connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*, L'Harmattan, Paris.
- Verstraete T. et A. Fayolle (2005), « Paradigmes et entrepreneuriat », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.4, n°1, 33-52.
- Villey M. (1982), *Philosophie du droit*, T. 1, 3^{ème} édition, Dalloz, Paris.