



Du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial : quelques idées et pistes de recherche¹

Alain FAYOLLE

Maître de Conférences INPG-ESISAR
CERAG, EPI²

Résumé

L'étude des processus est aujourd'hui au cœur de nombreux travaux dans le domaine de l'entrepreneuriat. L'objectif de notre contribution est d'avancer quelques idées et suggestions destinées à esquisser des pistes de recherche s'inscrivant dans ce courant de recherche.

Pour cela, nous partons d'une revue de la littérature consacrée au champ de l'entrepreneuriat, pour repérer des tendances d'évolution de la recherche et identifier des contributions structurantes. Ce travail nous ayant permis de mieux comprendre l'intérêt des approches basées sur les processus et les principaux concepts utilisés, il devient alors possible d'organiser nos idées et de développer autour de deux dimensions importantes qui concernent les aspects « statique » et « dynamique » des processus entrepreneuriaux.

¹ Nous remercions, tout particulièrement, l'évaluateur « 692 » qui, par la qualité de ses commentaires et de ses suggestions, nous a permis d'améliorer ce travail.

² L'auteur est chercheur au CERAG (Université Pierre Mendès France de Grenoble) et responsable d'une équipe de recherche, EPI, sur les processus de création d'activités innovantes.

Le champ de l'entrepreneuriat est éclaté et ses multiples composantes sont observées et analysées par des économistes, des sociologues, des historiens, des psychologues, des spécialistes des sciences du comportement ou des sciences de gestion (Filion, 1997).

Ce domaine émergent fait l'objet, par ailleurs, de nombreuses controverses et il apparaît que si l'on parle beaucoup d'entrepreneuriat et d'entrepreneur, en France et dans le monde, beaucoup reste encore à faire pour définir précisément ce que ces notions recouvrent et ce qu'en sont leurs principales implications socio-économiques. Marchesnay résume simplement ce constat : « *La notion d'entrepreneur est l'une des plus controversées, et des plus chargées de sens, de l'analyse stratégique* » (Marchesnay, 1995, p. 153) et positionne, de facto, l'entrepreneuriat dans le champ de la stratégie. Les rapports de l'entrepreneuriat avec d'autres disciplines et champs scientifiques sont d'ailleurs au cœur des préoccupations d'un certain nombre de chercheurs comme en atteste le récent numéro spécial de la revue *Strategic Management Journal*³.

Même si quelques contributions significatives ont été apportées, dans le domaine de l'entrepreneuriat, l'étude scientifique de ce dernier en est encore à ses premiers pas (Brazeal, Herbert, 1999). De nombreuses recherches se sont focalisées sur les caractéristiques individuelles et les traits de personnalité des entrepreneurs (Mc Clelland, 1961 ; Mc Clelland, Winter, 1969 ; Brockhaus, 1980 ; Hisrich, O'Brien, 1981)⁴. Les recherches des dix dernières années ont contribué à étendre le champ et en accroître l'hétérogénéité à travers l'émergence de nouveaux thèmes. C'est ainsi que Filion (1997, p. 10) recense 25 thèmes principaux de recherche en entrepreneuriat.

Les approches disciplinaires indépendantes ne suffisent plus aujourd'hui pour progresser dans la connaissance du phénomène entrepreneurial qui apparaît de plus en plus complexe, de par sa nature même (Gartner, 1989 ; Wortman, 1987 ; Bruyat, Julien, 2001). La complexité de l'objet et du champ de recherche accroît, d'une façon considérable, la difficulté du travail des chercheurs et explique probablement l'insuffisance de continuité dans les recherches (Wortman, 1987 ; Gartner, 1989). A tel point que des interrogations apparaissent, notamment, à propos des extensions récentes du champ : « *Are these truly expansions of a central entrepreneurial phenomenon or are they, for the most part, unrelated applications of entrepreneurial concepts to other fields such as organization theory, international management, or human resources ?* » (Brazeal, Herbert, 1999, p. 30). L'entrepreneuriat, en tant que domaine de recherche, se trouve à un carrefour. Il nous semble que le développement scientifique de ce champ ne peut se poursuivre qu'à partir d'une vision commune et d'un large accord sur un corpus de connaissances, des théories produites, des perspectives et des méthodes de recherches utilisées. De nombreux chercheurs se rejoignent sur ce sentiment et revendiquent, plus ou moins, l'émergence de nouveaux paradigmes (Gartner, 1985 et 1988 ; Wortman, 1992 ; Cunningham, Lischeron, 1991 ; Dhery, Toulouse, 1995 ; Bull, Willard,

³ *Strategic Management Journal*, 2001, « Strategic Entrepreneurship : Entrepreneurial Strategies for Wealth Creation », vol.22, Special Issue.

⁴ Pour une revue de la littérature plus complète voir Gartner (1988).

1993 ; Bouchikhi, 1993 ; Bruyat, 1994 ; Filion, 1997 ; Brazeal, Herbert, 1999 ; Fayolle, 2000 ; Bruyat, Julien, 2001).

Dans ce mouvement, le but de la présente contribution est de tenter d'esquisser des pistes de recherche en entrepreneuriat à partir des connaissances théoriques et empiriques actuelles. Dans une première partie, nous allons parcourir la littérature scientifique consacrée à l'entrepreneuriat. L'objectif de notre revue est de repérer des tendances d'évolution des activités de recherche dans ce domaine et également d'identifier des concepts et des éléments de connaissance structurants. Donner une vue synthétique du champ de l'entrepreneuriat et présenter ces éléments de connaissance structurants constitueront notre deuxième partie. Enfin, nous terminerons ce travail en dégagant quelques voies et perspectives de recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat, orientées sur l'étude des processus.

1 – Le champ de l'entrepreneuriat : une lecture globale

Trois questions fondamentales peuvent résumer une grande partie de l'activité de recherche en entrepreneuriat⁵. S'inspirant, d'une formulation de Stevenson et Jarillo (1990), ce triple questionnement peut ainsi être proposé : « *What on Earth is he doing... ?* » constitue la première interrogation, « *Why on Earth is he doing... ?* » la seconde et, « *How on Earth is he doing... ?* », la dernière (Tornikoski, 1999). Nous retrouvons, ici, les approches fonctionnelles (What) des économistes, l'approche centrée sur les individus (Why and Who) des spécialistes des sciences du comportement et les approches processuelles (How) des gestionnaires. Nous allons, tout d'abord, évoquer les points de vue des économistes qui s'intéressent aux effets de l'entrepreneuriat et au rôle de l'entrepreneur dans le développement du système économique (1.1). Après ce premier regard, nous aborderons successivement, les approches centrées sur les individus (1.2) et sur les processus (1.3).

1.1 -Les regards singuliers des économistes

Les bases historiques de l'entrepreneuriat appartiennent, aux sciences économiques. Le concept d'entrepreneuriat apparaît dans la littérature économique à travers les écrits de Richard Cantillon (Landstrom, 1998 ; Filion, 1997). Cantillon est le premier à présenter la fonction de l'entrepreneur et son importance dans le développement économique. Il souligne notamment, dans son analyse du phénomène entrepreneurial, le rôle de l'incertitude et du risque. L'entrepreneur de Cantillon « *prend des risques dans la mesure ou il s'engage vis-à-vis d'un tiers de façon ferme, alors qu'il n'a pas de garantie certaine de ce qu'il peut en attendre* » (Boutillier, Uzunidis, 1999). Jean-Baptiste Say est le deuxième économiste à s'être beaucoup intéressé aux activités de l'entrepreneur (Filion, 1997, p. 3). Pour lui l'entrepreneur est avant tout un preneur de risques qui investit son propre argent et coordonne des ressources pour produire des biens. Il crée et développe des activités économiques pour son propre compte. L'entrepreneur devient une figure centrale du développement économique avec la publication de la Théorie de l'évolution économique (Schumpeter, 1935). Pour Filion (1997)

⁵ Dans un travail récent de revue de la littérature, Danjou (2002) distingue trois angles d'approche privilégiés par les chercheurs en entrepreneuriat : l'entrepreneur, l'action et le contexte entrepreneurial. Ces trois niveaux rejoignent, en grande partie, notre triple questionnement.

Schumpeter peut-être qualifié de père du champ de l'entrepreneuriat. L'entrepreneur schumpétérien est avant tout un innovateur et un agent de changement : « *l'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise... cela a toujours à faire avec l'apport d'un usage différent de ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons*⁶ ». L'entrepreneur prend donc des risques pour innover, notamment, en réalisant de nouvelles combinaisons productives (Schumpeter, 1935). La définition schumpétérienne de l'innovation n'est pas restrictive, dans la mesure où les 5 types de recombinaison identifiés correspondent aux différentes opportunités de profit présentes dans une économie capitaliste (Boutillier, Uzunidis, 1999, p. 30).

La contribution de Schumpeter est essentielle car elle a donné ses assises au champ de l'entrepreneuriat. Néanmoins, d'autres courants de la pensée économique apportent un éclairage différent ou complémentaire et constituent également des points de vue intéressants. Nous voudrions citer, sans être exhaustif, Knight (1971) et la relation de l'entrepreneur à l'incertitude, Kirzner (1983) et les opportunités liées à des besoins ou des imperfections de marché, Leibenstein (1979) et son modèle de mesure de l'inefficacité dans l'utilisation des ressources et enfin Casson (1982) et l'importance de la coordination des ressources et la prise de décision.

En synthèse, le point de vue des économistes est important car il donne une base historique au champ de l'entrepreneuriat. Il est également multi-composantes et tend à dégager, au moins, deux figures d'entrepreneurs et quatre rôles entrepreneuriaux principaux. Les figures sont celles de l'entrepreneur-organisateur d'activités économiques et de l'entrepreneur-innovateur (Baumol, 1993). L'entrepreneur, dans le système économique, joue quatre rôles fondamentaux (Landstrom, 1998). Il peut être assimilé à un « *risk-taker/risk manager* » (Cantillon, Say, Knight) ou à un « *innovator* » (Schumpeter). D'autres voient en lui un « *alert seeker of opportunities* » (Hayek, Mises, Kirzner) ou enfin, un « *co-ordinator of limited resources* » (Casson).

1.2 – Les approches centrées sur les individus

Elles visent à produire des connaissances sur les caractéristiques psychologiques des entrepreneurs, leurs traits de personnalité, leurs motivations, leurs comportements, leurs origines et trajectoires sociales. Elles cherchent, peut-être, aussi un profil type d'entrepreneur qu'il serait possible d'identifier par une caractéristique principale ou un ensemble de caractéristiques. Une des premières questions relatives aux individus a porté (et porte encore ?) sur le caractère inné de l'entrepreneur. Les entrepreneurs naissent-ils avec un sixième sens, une sorte d'instinct entrepreneurial ? Certains ne sont pas loin de le penser⁷. Mais, beaucoup d'autres, chercheurs et praticiens, réfutent cette hypothèse.

Les spécialistes des sciences du comportement humain ont multiplié les recherches pour tenter d'analyser et de comprendre les comportements de l'entrepreneur. Weber a mis en évidence

⁶ Schumpeter, 1928, cité par Filion (1997).

⁷ Voir les auteurs cités par Cunningham et Lischeron (1991), dans le paragraphe consacré à « The Great Person School of Entrepreneurship ».

l'importance du système de valeurs (Filion, 1997, p. 5) et a vraisemblablement été un des premiers adeptes de la discipline à s'intéresser aux entrepreneurs. McClelland (1961) propose une théorie du besoin de réalisation (need for achievement) appuyée sur une solide base empirique. Pour lui, les entrepreneurs sont des individus qui ont un besoin élevé d'accomplissement, une forte confiance en eux, une capacité à résoudre, seuls, des problèmes et qui s'orientent vers des situations caractérisées par des risques modérés et un retour rapide du résultat de leurs actions. A partir des travaux de McClelland, de nombreuses recherches ont été réalisées pour tenter d'expliquer la création d'entreprise, ou son succès, par le besoin d'accomplissement du créateur. Une conclusion provisoire est donnée par Brockhaus (1982) qui met en cause la pertinence de ce lien unique. N'ayant pas démontré l'existence d'une seule variable pour expliquer le phénomène, les psychologues, sociologues et autres spécialistes du comportement ont effectué des centaines de recherches sur les entrepreneurs et identifié toute une série de caractéristiques qui les décrivent. S'inspirant notamment des contributions de Hornaday (1982), Meredith, Nelson et al. (1982) et Timmons (1978), Louis-Jacques Filion propose un tableau qui présente les plus courantes (Filion, 1997, p. 7). Un point de vue original appartenant à l'école psychanalytique est apporté par Kets de Vries (1977). Ce dernier stipule que le comportement entrepreneurial est la résultante d'expériences vécues dans la tendre enfance et caractérisées par un environnement familial hostile et de nombreux problèmes affectifs. Ces situations ont conduit les individus à développer des formes de personnalités déviantes et peu insérables dans des environnements sociaux structurés, au sens où il ont des difficultés à accepter une autorité et à travailler en équipe avec d'autres personnes.

Les approches typologiques viennent compléter les approches par les traits. Une typologie classique est donnée par Smith (1967) qui distingue deux types d'entrepreneurs (« *craftsman* » et « *opportunistic* »). Différentes typologies d'entrepreneurs sont proposées dans la littérature entrepreneuriale mais leur prolifération ne contribue pas à distinguer un profil idéal ou scientifique d'entrepreneur⁸. Tout individu est le produit de son (ou de ses) milieu(x) d'appartenance. Les entrepreneurs sont influencés par leur environnement proche et reflètent, d'une certaine façon, les caractéristiques du temps et du lieu où ils évoluent (ou ont évolué). Les recherches portant sur les facteurs qui agissent dans l'apparition d'une intention entrepreneuriale, sur les carrières entrepreneuriales, sur les influences de la famille ou des rôles-modèles traduisent l'importance de l'environnement et tendent à démontrer son rôle sur le comportement entrepreneurial (Shaver, Scott, 1991 ; Filion, 1997).

Les approches centrées sur les individus font l'objet de critiques régulières et un débat mémorable a agité la communauté des chercheurs en entrepreneuriat à la fin des années 80. Il opposait Gartner (1988) et son approche de l'entrepreneuriat centrée sur la création d'organisation (How) à Carland et al. (1988) et leur approche centrée sur les traits (Who). Une réponse est donnée par Stevenson et Jarillo (1990) qui estiment qu'il est difficile de modéliser et d'expliquer un comportement complexe (l'entrepreneuriat) en s'appuyant sur quelques traits psychologiques ou sociologiques. Ce constat, de plus en plus partagé, a conduit les chercheurs à s'intéresser à l'étude des processus entrepreneuriaux.

⁸ Pour des revues récentes mais partielles de la littérature sur les typologies d'entrepreneurs, voir Risker (1999) et Landstrom (1998) en langue anglaise ou Hernandez (1999, pp.77-85) en langue française.

1.3 – Le processus comme perspective de recherche

Après le What, le Who et le Why, les recherches se sont saisies du How : « *How are new firms established ?* », « *How is the entrepreneur acting ?* ». Deux questions, parmi d'autres, qui partent du principe que l'entrepreneuriat est considéré comme un phénomène complexe et multidimensionnel (Gartner, 1985 ; Bruyat et Julien, 2001). L'apparition de ce courant est justifiée par l'idée, de plus en plus admise, d'une très grande diversité dans les situations entrepreneuriales et dans les créations d'entreprises. En fait, les entrepreneurs et leurs projets entrepreneuriaux sont différents les uns des autres (Gartner, 1985). Ce point de vue est cependant assez récent dans l'histoire de ce jeune champ scientifique, même si, au cours des 15 dernières années, de nombreux auteurs ont suggéré de concentrer les recherches sur l'étude du processus entrepreneurial (Gartner, 1985 ; Gartner, 1988 ; Stevenson et Jarillo, 1990 ; Bygrave et Hofer, 1991 ; Van de Ven, 1992 ; Bruyat, 1993 ; Bouchikhi, 1993 ; Gartner, 1993 ; Bruyat, 1994 ; Fayolle, 1996 ; Landstrom, 1998 ; Hernandez, 1999 ; Bruyat et Julien, 2001).

Le processus entrepreneurial peut être défini de la façon suivante: « *The entrepreneurial process involves all the functions, activities and actions associated with the perceiving of opportunities and the creation of organisations to pursue them* » (Bygrave et Hofer, 1991, p. 14). La représentation qu'en a Gartner (1985 et 1988) est assez similaire, lorsqu'il voit dans l'entrepreneuriat un phénomène qui consiste à créer et organiser de nouvelles activités et quand il parle du concept d'émergence organisationnelle. Dans cette vision, l'étude de l'entrepreneuriat revient à étudier la naissance de nouvelles organisations, c'est-à-dire les activités permettant à un individu de créer une nouvelle entité. Gartner a proposé d'ailleurs le premier modèle interactionniste pour décrire le processus de création d'une nouvelle activité (Gartner, 1985). Ce modèle comporte quatre dimensions (« *environnement, individual(s), process and organization* ») et il est intéressant de noter que Gartner considère la dimension « process » comme une variable et non comme un concept global incluant les autres dimensions.

Différents auteurs ont élaboré des cadres conceptuels ou des modèles pour décrire le phénomène. La plupart d'entre-eux sont construits sur l'idée que le comportement entrepreneurial est la résultante d'un processus de type interactionniste entre des éléments qui appartiennent à l'environnement et d'autres éléments reliés à l'individu⁹.

Parmi les travaux les plus prometteurs consacrés au processus entrepreneurial, deux approches semblent aujourd'hui prendre de l'importance. Elles décrivent deux conceptions très différentes de l'entrepreneuriat en tant que domaine de recherche. Le premier courant initié par Gartner (1988 et 1990), qui reste l'auteur le plus représentatif de cette façon de penser l'entrepreneuriat, défend l'idée que l'entrepreneuriat est la création de nouvelles organisations. La conception de Gartner a été adoptée par d'autres auteurs (Aldrich, 1999 ; Thornton, 1999 ; Sharma et Chrisman, 1999 ; Hernandez, 2001), ce qui a permis la constitution d'une première communauté de chercheurs qui consacre l'essentiel de ses travaux au phénomène d'émergence organisationnelle. Le problème majeur posé par cette approche est que ce domaine s'intéresse tout autant, sinon plus, à la création d'organisation, sous-

⁹ Pour une présentation plus complète de modèles décrivant le processus entrepreneurial, voir Torniskoski (1999) ou Hernandez (1999).

ensemble de la théorie des organisations, qu'à l'entrepreneuriat (Shane et Venkataraman, 2000 ; Davidsson, Low et Wright, 2001 ; Wiklund, Dahlqvist et Havnes, 2001). En fonction du mode d'exploitation retenu pour valoriser une opportunité ou une invention, création d'une entreprise ou utilisation d'une organisation existante, le processus en question est entrepreneurial ou ne l'est pas. Par ailleurs, comme le montre Bruyat (1993), toutes les créations d'organisation ne conduisent pas à des situations où l'intensité du changement pour l'individu et l'importance de la création de valeur se situent à un niveau élevé. Des entreprises peuvent être créées par imitation, par reproduction ou encore dans le but de transférer une activité existante.

La deuxième conception, basée sur la notion d'opportunité entrepreneuriale, est celle de Shane et Venkataraman (2000), qui s'inscrit dans un courant de recherche déjà ancien (Stevenson et Jarillo, 1990 ; Bygrave et Hofer, 1991 ; Venkataraman, 1997). Le champ de l'entrepreneuriat est défini, ici, comme « *the scholarly examination of how, by whom and with what effects opportunities to create future goods and services are discovered, evaluated and exploited* » (Venkataraman, 1997). Dans ces conditions, les processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités représentent des objets d'étude et de recherche essentiels. Cette perspective, comme la précédente, porte sur l'émergence, mais il s'agit, ici, de l'émergence d'une nouvelle activité économique, qui n'est pas nécessairement liée à l'émergence d'une nouvelle organisation. Cette approche pose également quelques problèmes majeurs à l'étude du processus entrepreneurial. Elle présuppose, tout d'abord, que les opportunités existent dans la nature, en tant que telles, et qu'il suffit d'avoir une capacité à les reconnaître pour se les approprier et les transformer en réalités économiques : « *Although recognition of entrepreneurial opportunities is a subjective process, the opportunities themselves are objective phenomena that are not known to all parties at all times* » (Shane et Venkataraman, 2000, p.220). Nous pensons, pour notre part, que l'opportunité entrepreneuriale se construit au cours du processus de création de l'activité et non pas qu'elle est le point de départ, élément « objectif » qu'il faut découvrir, de ce processus. Le second problème que nous relevons dans cette approche est liée au fait qu'elle préconise de se focaliser sur un processus d'exploitation (ou de concrétisation) d'une opportunité qui va déboucher sur la création d'un produit ou d'un service. Il nous semble que l'entrepreneuriat pourrait également tirer bénéfice de l'étude de processus n'ayant pas abouti, dès lors que l'objectif est de mieux comprendre ce qui se passe dans ces situations entrepreneuriales.

Tous ces travaux sur les processus contribuent à positionner des connaissances relatives à la notion d'organisation émergente et/ou à la notion de création de valeur nouvelle, au sens large du terme, c'est-à-dire à travers une innovation et/ou la création d'une activité nouvelle (Bruyat et Julien, 2001).

2 – Ce qui ressort de notre analyse du champ

La vue synthétique que nous donnons du champ (2.1) permet, d'une part, de visualiser des évolutions et des déplacements de focale. D'autre part, l'importance accordée actuellement à l'étude des processus dans le domaine de l'entrepreneuriat explique, sans doute, que les éléments de connaissance que nous avons choisis d'extraire des travaux passés relèvent de ce courant (2.2).

2.1 – Quelle vue synthétique avons-nous du champ de l’entrepreneuriat ?

Nous avons tenté de souligner, dans notre première partie, le caractère multidisciplinaire du champ de l’entrepreneuriat. Dans ces conditions, il apparaît difficile de donner une représentation complète et détaillée de la couverture de ce champ pour toutes les différentes disciplines qui s’y sont intéressées. Ceci étant, nous avons souhaité, pour mieux communiquer notre vision, construire un tableau de synthèse présentant les principales disciplines et leur articulation dans des problématiques de recherche.

Tableau 1 – Vue organisée et synthétique des recherches en entrepreneuriat¹⁰

Question principale	What (approche fonctionnelle)	Who / Why (approches sur les individus)	How (approches sur les processus)
Echelle du temps	200 dernières années	Depuis le début des années 50	Depuis le début des années 90
Domaine scientifique principal	Economie	Psychologie, sociologie, psychologie cognitive, Anthropologie sociale	Sciences de gestion Sciences de l’action Théories des organisations
Objet d’étude	Fonctions de l’entrepreneur	Caractéristiques personnelles, Traits des individus entrepreneurs et entrepreneurs potentiels	Processus de création d’une nouvelle activité ou d’une nouvelle organisation
Paradigme dominant	Positivisme	Positivisme Sociologie compréhensive	Constructivisme Positivisme
Méthodologie	Quantitative	Quantitative Qualitative	Qualitative Quantitative
Hypothèse de base	L’entrepreneur joue/ne joue pas un rôle important dans la croissance économique	Les entrepreneurs sont différents des non-entrepreneurs	Les processus entrepreneuriaux sont différents les uns des autres
Lien avec la demande sociale (qui est intéressé par...)	Etat, Collectivités territoriales, Responsables économiques	Entrepreneurs Entrepreneurs potentiels Système éducatif Formateurs	Entreprises Entrepreneurs Entrepreneurs potentiels Educateurs et formateurs Structures d’accompagnement et d’appui des entrepreneurs

¹⁰ Ce tableau a été élaboré à partir d’éléments proposés par Landstrom (1998), Filion (1997) et Tornikoski (1999)

Ce qui nous semble devoir caractériser l'évolution des recherches en entrepreneuriat au cours des dernières années est, d'une part, la réorientation du centre focal qui s'est déplacé de l'individu vers le processus (Bygrave et Hofer, 1991) et, d'autre part, le passage d'une épistémologie clairement positiviste à des épistémologies plus nuancées s'ancrant parfois (et de plus en plus) dans des courants constructivistes.

2.2 – Quels concepts et éléments de connaissance structurants ?

Ce que nous proposons de développer ici, nos choix de concepts et d'éléments structurants, correspond à des préférences et des convictions que nous assumons, comme tout acteur engagé dans un champ scientifique. Nous ne pensons pas qu'il est possible de décrire, expliquer, comprendre et prédire (peut-être) le phénomène entrepreneurial sans une focalisation sur et une observation des processus entrepreneuriaux. C'est pour cela que nous avons choisi de mettre l'accent sur trois contributions qui nous apparaissent majeures, dans ce domaine, et qui sont l'œuvre de Gartner, Bruyat, Cunningham et Lischeron. Nous allons essayer de montrer les raisons qui nous les ont fait retenir.

2.1- Le processus d'émergence organisationnelle de Gartner

Gartner a, tout d'abord, tenté de clarifier le champ et le vocabulaire utilisé. Il le fait une première fois, au début des années 1990, en essayant d'apporter une réponse à la question : « *What are we talking about when we talk about entrepreneurship ?* » (Gartner, 1990). Il ressort de son étude que huit thèmes principaux structurent le champ de l'entrepreneuriat : l'entrepreneur, l'innovation, la création d'une organisation, la création de valeur, la diversité des secteurs (privé, public, associatif), la croissance, le caractère unique de la notion d'entrepreneuriat et le statut de l'entrepreneur (à la fois propriétaire et dirigeant de son entreprise).

Gartner apporte une deuxième clarification, sémantique, cette fois-ci, en rappelant que le renouvellement de l'étude de l'entrepreneuriat doit être fait de concert avec celui du vocabulaire utilisé pour décrire le phénomène (Gartner, 1993). Il propose donc un lexique approprié à l'étude de l'émergence organisationnelle. Ce concept d'émergence organisationnelle constitue, de notre point de vue, un apport fondamental. Gartner concentre ses observations sur la création et l'organisation d'activités nouvelles à travers un processus d'émergence organisationnelle. Dans cette vision, l'étude de l'entrepreneuriat revient à étudier la naissance de nouvelles organisations, c'est-à-dire les activités permettant à un individu de créer une nouvelle entité. L'émergence organisationnelle est donc le processus d'organisation qui mène à une nouvelle organisation.

2.2- La dialogique individu/création de valeur de Bruyat

Les propositions et contributions épistémologiques développées par ce chercheur s'inspirent des travaux de Gartner. Pour Bruyat, « *l'objet scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneuriat est la dialogique individu/création de valeur* » (Bruyat, 1993, p.57). Cette dialogique s'inscrit dans une dynamique de changement et peut être définie comme suit (Bruyat, 1993, p.58) : « *l'individu est une condition nécessaire pour la création de valeur, il*

en détermine les modalités de production, l'ampleur...Il en est l'acteur principal. Le support de la création de valeur, une entreprise par exemple, est la « chose » de l'individu, nous avons :

INDIVIDU → CREATION DE VALEUR

La création de valeur, par l'intermédiaire de son support, investit l'individu qui se définit, pour une large part, par rapport à lui. Elle occupe une place prépondérante dans sa vie (son activité, ses buts, ses moyens, son statut social,...), elle est susceptible de modifier ses caractéristiques (savoir-faire, valeurs, attitudes,...), nous avons :

CREATION DE VALEUR → INDIVIDU »

Le système entrepreneurial (création de valeur \leftrightarrow individu) est en interaction avec son environnement et se trouve « embarqué » dans un processus par rapport auquel le temps constitue une dimension incontournable (Bruyat et Julien, 2001). Cette représentation est très proche de celle de Gartner (1985) dans laquelle les dimensions importantes sont : l'(es) individu(s), l'environnement, l'organisation et le processus. Elle est étayée, d'autre part, par une recherche récente dont les résultats ont permis de confirmer que les concepts d'acteur (entrepreneur), de projet entrepreneurial et de processus sont des concepts centraux dans le domaine de l'entrepreneuriat (Dery et Toulouse, 1995).

Bruyat nous aide à mieux comprendre la complexité du phénomène entrepreneurial et la nécessité de considérer le couple, indissociable, individu/projet comme l'objet central de toute observation scientifique.

2.3- La perspective réunifiée de Cunningham et Lischeron

La contribution majeure de Cunningham et Lischeron (1991) réside, nous semble-t-il, au delà d'une présentation typologique des différentes écoles de pensée qui structurent les activités de recherche en entrepreneuriat, dans l'affirmation d'une conception originale du processus entrepreneurial.

Cunningham et Lischeron pensent que l'entrepreneuriat est un phénomène multi-facettes et que chaque école de pensée apporte un éclairage à la fois unique et particulier sur l'une ou l'autre de ces facettes. Le choix du modèle entrepreneurial est fonction des objectifs du chercheur, de sa problématique de recherche et du sentiment qu'il a d'une bonne appropriation du modèle en tant qu'instrument susceptible de faciliter l'explication et l'amélioration de certains aspects du phénomène. D'après Cunningham et Lischeron (1991, p.54), une première facette du phénomène (« *Assessing personal qualities* ») est constituée par les qualités personnelles et les valeurs de l'entrepreneur. Une seconde (« *Recognizing opportunities* ») considère que l'anticipation du futur, la reconnaissance et la découverte des opportunités sont des éléments clés. Une troisième facette (« *Acting and Managing* ») suggère que la réussite de l'entrepreneur peut être améliorée par des outils managériaux techniques et non-techniques (leadership). Une quatrième facette (« *Reassessing and adapting* ») reconnaît le besoin de changer l'orientation stratégique pour s'adapter. Cela permet d'établir un lien

entre chacune des six écoles de pensée et les différentes facettes du phénomène entrepreneurial, puis de regrouper ces quatre facettes au sein d'un modèle du processus entrepreneurial.

La conception du processus entrepreneurial de Cunningham et Lischeron ne passe pas par une tentative de combiner les hypothèses et les philosophies des différentes écoles de pensée. L'entrepreneuriat est vu avant tout, ici, comme un processus itératif¹¹ d'évaluation personnelle, d'anticipation, d'action et de remise en cause dynamique des hommes et de l'organisation : « *This process involves creating the idea, assessing one's personal abilities, and taking actions now and in the future. It assumes that entrepreneurs have the responsibility for the venture, or share some of the risks and rewards of it* » (Cunningham and Lischeron, 1991, p.57).

3- Des idées et des pistes de recherche pour étudier le processus entrepreneurial

Les recherches en entrepreneuriat se sont beaucoup intéressées à l'individu : ses caractéristiques, ses traits, son profil. Même les économistes ont cherché et cherchent encore à typer l'acteur, l'agent économique, à travers les fonctions qu'il met en oeuvre : l'entrepreneur est vu comme un innovateur, un coordinateur de ressources ou un chercheur d'opportunités, ...)

Elles se sont finalement peu consacrées au processus de création d'une entreprise et de structuration d'une organisation. En définitive de nombreuses questions reliées au « *comment* » restent aujourd'hui sans réponse.

Des apports structurants que nous avons extraits des recherches passées et que nous avons présentés, il ressort que :

- Ce qu'il convient d'observer et d'étudier prioritairement dans le champ de l'entrepreneuriat c'est le processus d'émergence organisationnelle. Pour Gartner le processus est une variable. En cela il rejoint le point de vue de Bouchikhi (1993) pour qui la performance est davantage reliée au processus et moins à l'individu ou à la qualité intrinsèque du projet et de l'opportunité. Ce dernier s'intéresse à la question suivante : « *comment l'entrepreneur s'y prend-il pour structurer l'organisation qu'il produit ?* ». L'émergence et la structuration d'une organisation, dans une acception large, constituent, à n'en pas douter, des éléments clés de compréhension du phénomène entrepreneurial.

- Pour Bruyat, la dialogique homme/création de valeur et le système homme/projet sont importants. Comment se forme le système, dans quelles conditions et suivant quel processus le système évolue-t-il et se transforme-t-il ? Bruyat introduit explicitement et spontanément la variable humaine dans son approche et en fait une condition nécessaire de la création de valeur. Il propose comme objet d'étude le couple indissociable homme/projet,

¹¹ Cela veut dire que le processus est dynamique, que le temps en est une composante essentielle et que pour se trouver dans une situation d'entrepreneuriat il est nécessaire d'entrer dans ce cercle « vertueux ». Pour rendre permanente la situation (entrepreneuriat persistant), il suffit d'y rester.

dans une relation dialogique¹². A ce niveau, sa conception se distingue des autres courants dominants qui s'intéressent, plus spécifiquement, soit au processus d'émergence organisationnelle, soit aux processus de découverte et d'exploitation des opportunités.

- Pour Cunningham et Lischeron (1991, p.58), la compréhension des entrepreneurs et de leurs projets entrepreneuriaux exige de s'intéresser, alternativement et dans une approche dynamique, à chaque dimension du processus entrepreneurial : « *entrepreneur's personal perspective, their ways of identifying opportunities, their methods of acting and managing, and their mechanisms for adapting and reassessing* ». Ils préconisent donc de privilégier une approche globale et longitudinale afin de s'intéresser aux différentes facettes du processus entrepreneurial.

En combinant ces différents apports et en intégrant les tendances actuelles d'évolution de la recherche en entrepreneuriat, nous pouvons avancer dans la construction de notre propre représentation.

Il convient de préciser, tout d'abord, que dans la perspective de recherche que nous adoptons, nous nous focalisons sur le système homme/matériau de création¹³ et sur le processus qui tend à le former et à le transformer. Nous définissons une « situation entrepreneuriale » (Fayolle, 2002) par la combinaison de ces deux dimensions, système et processus, qui rendent compte des logiques d'action et d'évolution d'un acteur (l'entrepreneur) et de l'objet de sa « création » (le projet, l'organisation, l'entreprise ou l'activité virtuelle,...)

Notre vision de la recherche sur les processus entrepreneuriaux¹⁴ a des conséquences épistémologiques et méthodologiques marquées. Nous allons vers un type de recherche combinant des approches et des méthodes longitudinale, inductive, qualitative, constructiviste, qu'il nous faudra déployer sur de nombreux cas. Pour ne donner qu'un exemple des difficultés méthodologiques auxquelles nous sommes confrontées, le terme longitudinal pose la question du début et de la fin du processus et induit une discussion sur la délimitation, dans le temps, du champ d'observation. C'est un sujet de débat déjà ancien dans le domaine de l'entrepreneuriat, qui a été abordé notamment par Bruyat (1993). Pour ce qui nous concerne et conscient de la complexité d'une question en apparence simple, nous pensons que le début du processus correspond au moment où un individu (ou un groupe) s'engage psychologiquement (affectivement ?) et engage des ressources clés (énergie, temps, argent, relations) dans ce qui n'est encore qu'un projet. La fin du processus survient lorsque la nouvelle entité atteint un point d'équilibre et/ou s'ancre dans son environnement, ou encore quand elle disparaît prématurément avant ce stade.

Le processus entrepreneurial est une variable qui conditionne la forme, la nature et la performance de l'organisation qu'il contribue à faire émerger et à structurer dans les différents moments de sa construction et de son fonctionnement. L'organisation entrepreneuriale peut

¹² L'importance et la nature de cette relation sont développées dans un article récent de Fonrouge (2002).

¹³ Nous entendons par matériau de création, le support de création de valeur qui peut être sous la forme d'une idée, d'une opportunité, d'un projet ou d'une organisation.

¹⁴ Les travaux de Van de Ven (1992) et Bruyat (1993) sont pour nous une source de réflexion et d'inspiration intéressante.

être vue comme la résultante, parfois provisoire et partielle, d'une dialogique individu/création de valeur, d'un système homme/ projet. L'organisation entrepreneuriale émergente ne correspond pas, pour nous, nécessairement à une création d'organisation, mais plutôt, d'une façon générale, à une organisation nouvelle, issue, dans certains cas, de l'évolution d'une organisation existante.

Les différentes phases du processus proposées par Cunningham et Lischeron comprennent l'évaluation personnelle, la remise en cause dynamique des hommes et de l'organisation, l'identification des opportunités, les actes et les comportements d'organisation et de structuration. Ces phases peuvent correspondre à des configurations singulières, parce que situées à des moments différents sur l'échelle du temps, du système homme/projet : l'identification et la saisie des opportunités peut être à l'origine de la formation du système , l'évaluation individuelle et la remise en cause dynamique précèdent généralement des décisions, l'action et le management concernent la structuration de l'organisation.

Dans l'état actuel de nos connaissances, ces phases nous permettent d'identifier deux problématiques qui peuvent guider le travail des chercheurs et faire l'objet à la fois d'une mobilisation de théories importées et d'une conception d'instruments d'observation et d'analyse des « situations entrepreneuriales » (système + processus). Ces problématiques renvoient à des dimensions clés (statique et dynamique) qui vont être maintenant au centre de notre développement. Il ne s'agit pas d'opposer ces notions , elles sont complémentaires dans notre approche des « situations entrepreneuriales » et les distinguer, ici, revient à leur accorder une importance équivalente, tout au moins au niveau du raisonnement.

3.1 La dimension statique dans l'étude du processus entrepreneurial

La première dimension a trait à l'état du système homme/matériau de création , à un moment donné. Il s'agit, dans notre esprit, d'avoir une vision synchronique du système, de réaliser un instantané, une photographie. L'état de ce système, sa structure convergent selon nous vers la notion plus large de configuration dans ses acceptions biologique et informatique. Dans une optique d'étude des « situations entrepreneuriales », la dimension statique peut être appréhendée, d'une certaine façon, à travers la cohérence du système c'est à dire en privilégiant la notion d'adéquation homme/projet ou homme/situation. Cette analyse de la cohérence doit se faire en intégrant bien évidemment les environnements, personnel et lié à la nature du projet, ce qui fait ressortir d'autres types d'adéquation, comme l'adéquation homme/environnement personnel ou encore l'adéquation projet/environnement.

La cohérence , ou encore l'existence de liens logiques entre le sujet et l'objet impliqués dans une « situation entrepreneuriale », est corrélée, selon nous, à la performance, au sens large du terme. On retrouve cette association et cette idée dans certains travaux du groupe de recherche ECOSIP, notamment dans cette formulation : « *ce sont les relations et les complémentarités entre les sous-ensembles qui déterminent la performance globale du système* » (Lerch, Llerena, Sonntag, 1996, p.230)¹⁵. On comprend dès lors que la question de

¹⁵ Voir en particulier l'ouvrage collectif réalisé récemment par ce groupe de recherche: « Cohérence, Pertinence et Evaluation », sous la direction de Cohendet, P., Jacot, J.H. et Lorino, P., Economica, 1996.

l'évaluation du système et celle de l'identification ou de l'élaboration d'outils d'évaluation pertinents présentent, dans cette perspective, un intérêt évident.

Le concept de cohérence apparaît dans certains travaux positionnés dans le champ de l'entrepreneuriat. C'est ainsi que Bruyat (1993) avance que les projets de création d'entreprise naissent (et se développent ?) dans la zone de cohérence de la « *Configuration Stratégique Instantanée Perçue* » (CSIP). La CSIP comprend des buts, des objectifs et des projets, qu'un entrepreneur potentiel élabore en croisant ses aspirations personnelles, ses compétences et ses ressources perçues avec les possibilités de l'environnement qu'il pense avoir détectées. Dans ses travaux relatifs au système de gestion de la petite entreprise en phase de démarrage, Sammut (1998) montre que ce système est finalisé, ouvert et adaptatif. Sans faire toujours explicitement référence à la cohérence de ce système, l'auteur montre néanmoins, en accordant à l'entrepreneur une place centrale, que la faisabilité du projet et la survie de l'entreprise dépendent de la crédibilité du système et de la confiance qu'il inspire. Or ces notions sont, de notre point de vue, très liées à l'existence de cohérences fortes entre les différentes composantes du système ou pour le moins à l'absence de contradictions et d'incohérences trop marquées. Dans un cadre méthodologique destiné à l'évaluation de projets de création d'entreprise, Marion (1999) positionne l'analyse de cohérences comme l'une des cinq phases principales du modèle qu'il propose. Plus précisément l'analyse de cohérences, d'après l'auteur, s'articule autour de six dimensions. Trois dimensions sont propres à l'entrepreneur ou à l'équipe : le potentiel entrepreneurial, les motivations et les compétences/expérience/ressources. Les trois dimensions restantes sont centrées sur le projet et concernent le domaine d'activité, la configuration de démarrage et les objectifs sur trois ans. Même si le modèle ne présente pas un caractère opératoire marqué et même si l'auteur ne propose pas d'outils d'évaluation de l'adéquation homme/projet, il n'en demeure pas moins que le cadre conceptuel esquissé présente indéniablement un intérêt et pourrait servir de point de départ à des travaux complémentaires.

En nous inspirant des travaux de Boutinet (1990), sur le projet, et en les transposant dans l'étude « statique » des situations entrepreneuriales, on pourrait envisager de privilégier trois niveaux d'analyse, relatifs les uns aux autres :

- un niveau empirique, utile pour rendre compte, à un moment donné, de ce qui est possible et pertinent dans un environnement précis, à travers, notamment, une prise en compte des acteurs impliqués, des contraintes internes et externes, des opportunités perçues. Le travail, à ce niveau, passe par une analyse de situation avec un souci d'amélioration de la pertinence dans la relation entre le système entrepreneurial et son environnement ;
- un niveau normatif, nécessaire à l'explicitation des buts, des valeurs et des finalités. Il convient de privilégier, ici, ce qui est souhaitable pour l'individu, ce qui respecte le mieux ses valeurs et ses finalités et de vérifier qu'un niveau suffisant de cohérence caractérise toujours la mise en relation des valeurs et finalités personnelles avec les objectifs d'action et les résultats intermédiaires ;
- un niveau méthodologique, indispensable à la définition de la stratégie projetée, au choix des méthodes et des moyens. Ce dernier niveau d'analyse permet de mesurer

l'efficacité des activités, dans la mise en relation entre les ressources utilisées, les modalités de leur utilisation et les résultats produits.

L'objectif de ce travail pourrait être d'aider le ou les acteurs à mieux déchiffrer la situation dans laquelle ils sont engagés, à déceler des zones de fragilité, voire de rupture, des tensions liées à des incohérences et à des inadéquations, afin de leur permettre de dégager des possibilités d'orientation et d'action. Par ailleurs, il permettrait de mettre régulièrement l'accent sur trois niveaux de questionnement relatifs aux activités réalisées ou projetées : Ce que nous faisons ou ce que nous voulons faire, présente-t-il un degré suffisant et acceptable de pertinence, de cohérence et d'efficacité ?

Pour terminer sur cette première dimension, il nous semble que la théorie des conventions pourrait servir de support théorique à certaines recherches fondées sur des adéquations internes et/ou externes. Verstraete (1999) fait un pas dans cette direction quand il affirme : « *L'entrepreneur est celui qui sait convaincre pour que les acteurs nécessaires adhèrent au registre conventionnel qu'il propose* ». Hernandez (2001 et 2002) s'engage plus avant et propose un cadre de réflexion élargi qui relie entrepreneuriat et théorie des conventions. Pour atteindre, avec l'ensemble des ressources humaines de l'entreprise, un objectif commun et pour obtenir la confiance des premiers clients, la définition, par l'entrepreneur, de conventions qui régissent et régulent les relations internes et externes peut s'avérer un moyen efficace .

3.2 La dimension dynamique dans l'étude du processus entrepreneurial

La deuxième dimension supporte la vision dynamique du système entrepreneurial : comment évolue-t-il, avec quelle énergie ? Comment se fait le passage d'une configuration du système à une autre ? Quelles sont les sources d'énergie du système ? Viennent-elles de l'intérieur et/ou de l'extérieur ? Les sources internes pourraient venir de l'énergie vitale de l'entrepreneur et de l'équipe, et du potentiel entrepreneurial, défini par Marion (1999) comme une capacité individuelle ou collective à entreprendre, recouvrant un ensemble de connaissances, compétences et de savoir-faire. Les sources externes sont reliées à des mécanismes d'échanges de flux et d'acquisition de ressources (conseils, informations, finances, relations). Une autre idée que nous pourrions avancer est que la dynamique de ce système est aussi fonction de résistances qui concernent l'acteur et son projet. Pour l'individu, il s'agit essentiellement de la résistance au changement. En ce qui concerne le projet, il nous semble que par rapport à l'environnement dans lequel l'entrepreneur envisage de l'insérer, une notion de résistance à la pénétration peut avoir une certaine pertinence. Ce que nous voulons signifier est très proche du phénomène de résistance à l'air observé dans l'étude dynamique de certains mobiles, notamment des véhicules pouvant transporter des personnes ou des biens matériels. Si l'on souhaite améliorer la vitesse et la qualité de la pénétration d'un projet de création d'activité dans un environnement donné il convient de diminuer la « résistance au frottement » en trouvant le profil optimal du projet, celui qui le rend le plus attractif possible notamment par la perception que peut avoir cet environnement de la valeur potentielle que le projet peut créer.

L'approche dynamique que nous préconisons pour l'étude du processus entrepreneurial accorde une place importante au concept d'énergie, énergie utile pour faire avancer le système

homme/projet, énergie nécessaire pour surmonter les résistances qui viennent de l'environnement, énergie indispensable pour lancer les activités et assurer la survie dans la période de démarrage. Ce concept utilisé dans de nombreuses disciplines scientifiques pour l'étude dynamique des systèmes nous semble, pour l'instant, très peu mobilisé en sciences de gestion. Aussi n'est-il pas surprenant que les publications portant sur l'étude du processus entrepreneurial n'y fassent pas explicitement référence. Dans sa vision diachronique du processus entrepreneurial, Bruyat (1993) développe des propositions autour des dynamiques générales d'entrée dans le processus, d'engagement total du créateur et de réussite du projet sans évoquer cette notion d'énergie, alors que toute sa construction est fondée sur les principes de modélisation des systèmes complexes. Sammut (1998), qui accorde une place importante à la dimension dynamique, ne fait pas référence au concept d'énergie, mais elle l'évoque d'une façon implicite à plusieurs reprises quand elle écrit : « *la création juridique de l'entreprise puis l'enregistrement des premières commandes représentent les éléments initiateurs d'une spirale de développement qui ne prendra fin qu'à l'arrêt volontaire ou contraint de l'activité* » ou « *Il se produit, en conséquence, un effet boule de neige actionné dès la mise en route de l'entreprise* » ou encore « *la dynamique stratégique de l'entreprise est régénérée par des ressources disponibles nouvelles, un environnement évolutif, une organisation en formation, une production active et un dirigeant non moins déterminé* ». Certaines expressions comme « *spirale de développement* », « *effet de boule de neige* » et « *régénérée par des ressources disponibles nouvelles* » renvoient toutes à une symbolique de l'énergie. Concevoir et entreprendre des recherches relatives à l'étude du processus entrepreneurial visant à rendre explicite et opérationnel le concept d'énergie peut offrir des voies nouvelles et intéressantes.

Nous voudrions, pour terminer cette partie, avancer quelques idées complémentaires relatives à des voies d'inspiration possibles, tantôt métaphoriques, tantôt théoriques et parfois mêlant ces deux aspects. Hernandez (2001) montre que de nombreuses métaphores ont déjà été utilisées par des chercheurs français et anglo-saxons dans le champ de l'entrepreneuriat. Elles font des emprunts à différents domaines : biologie, physique, mécanique, politique, et malgré leurs limites, elles permettent de fournir des représentations et des modélisations intéressantes du phénomène entrepreneurial. A ce niveau, deux métaphores mobilisent notre attention depuis quelque temps. La première illustre les changements d'état d'un système, résultant de transferts d'énergie et d'une modification de conditions initiales : il s'agit des changements de phase entre les états de la matière, gazeux, liquide, solide. Les changements de phase, le passage d'une configuration du système à une autre peuvent-ils être étudiés, au cours du processus entrepreneurial, en s'inspirant des connaissances et des modèles utilisés pour l'étude des changements d'état de la matière ? La seconde métaphore est celle de l'embryogénèse. La formation et l'évolution du système entrepreneurial sont assimilées dans ce cas à la formation et au développement de l'embryon humain. Sur un plan symbolique, ne parle-t-on pas après tout de « *porteur de projet* », « *accoucheurs de start-up* »¹⁶ ou encore « *accompagnement des entreprises naissantes* »¹⁷. Dans ce cas le processus de création d'une entreprise pourrait être étudié en distinguant une première période correspondant à « *l'embryogénèse* » de l'organisation, une deuxième liée à la naissance juridique de l'entreprise et une troisième relative à son développement.

¹⁶ Titre d'un article publié dans le Monde interactif du 8 mars 2000

¹⁷ Expression relevée dans le journal précédemment cité

A mi-chemin entre les niveaux métaphorique et théorique, des travaux, en-cours, d'extensions de méthodes de modélisation de systèmes physiologiques à des systèmes socio-économiques, utilisant en l'adaptant le concept d'énergie, peuvent constituer un premier pas dans l'élaboration d'outils de représentation de systèmes complexes se modifiant dans le temps, soit sous l'action d'éléments extérieurs, soit sous l'effet de leur propre dynamique (Lefevre, 2001).

Sur un plan théorique, la perspective évolutionniste pourrait vraisemblablement beaucoup apporter à l'étude dynamique du processus entrepreneurial. Elle semble apparaître d'ores et déjà comme une des théories d'avenir dans le champ de l'entrepreneuriat (Aldrich et Martinez, 2001 ; Delmar, 2001). Il est intéressant de noter d'ailleurs que le concept d'évolution trouve ses origines en biologie où il a longtemps désigné le déroulement des phases par lesquelles passe un être vivant avant d'atteindre sa forme définitive. Il n'est pas surprenant, dans ces conditions, que la théorie évolutionniste ait été utilisée dans le champ de l'embryogénèse. L'évolutionnisme apparaît comme une théorie utile pour penser le changement et de nombreux chercheurs ont eu l'idée de l'appliquer dans des domaines comme l'économie, la sociologie ou les sciences de gestion. Quelques modèles évolutionnistes ont déjà été proposés pour donner un cadre théorique au processus entrepreneurial (Delmar, 2001 ; Gomez, Volery et Sangupta, 2000). Ces premiers travaux en annoncent probablement beaucoup d'autres. Aldrich et Martinez (2001) mettent en exergue, dans cette veine, deux avancées théoriques qui pourraient, d'après eux, jouer un rôle central dans les prochaines années. La première est l'émergence du concept de « nascent entrepreneur » qui incarne, d'une certaine façon, l'idée que le processus de création d'entreprise peut être caractérisé par ses aspects « chaotique » et « désordonné ». Dans la perspective évolutionniste, « *nascent entrepreneurs are a major source of organizational variations, beginning with their intentions and continuing through their activities oriented toward a realized founding* » (Aldrich et Martinez, 2001, p.42). La seconde avancée théorique revient à établir une distinction nette au niveau des activités entrepreneuriales entre des situations d'innovation et de reproduction, découplant ainsi les notions d'entrepreneuriat et d'innovation et contribuant à démystifier davantage les entrepreneurs en les rapprochant des autres individus.

Conclusion

Notre objectif initial était d'avancer des idées et des pistes de recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat. Pour cela, nous sommes parti d'une étude approfondie de la littérature scientifique disponible et nous avons extrait des concepts et des éléments de connaissance structurants qui nous semblent aller dans le sens de l'évolution des activités de recherche dans ce champ. En combinant ces éléments et en travaillant sur ce matériau, nous avons alors élaboré des idées et des pistes de recherche articulées autour de deux dimensions clés qui caractérisent, selon nous, l'étude du processus entrepreneurial : la dimension statique (vision synchronique) et la dimension dynamique (vision diachronique).

Dans sa dimension statique, vue instantanée du système homme/projet, l'étude du processus entrepreneurial pourrait s'appuyer sur le concept de cohérence et privilégier la recherche d'adéquations fortes, d'éléments de cohésion, entre les différentes composantes du système observé. Ce qui semble important, dans cette approche, c'est la plus grande cohérence possible du système entrepreneurial à un moment donné, « mesuré » à travers différentes recherches d'adéquations : homme/projet, homme/situation, homme/environnement personnel, projet/environnement, organisation/environnement,... Par ailleurs, il pourrait être utile de compléter ce premier travail par une appréciation du potentiel à entreprendre, individuel et/ou collectif et par la mise en évidence de l'existence de tensions induites par des incohérences et des décalages trop élevés au sein du système.

Dans sa dimension dynamique, évolution du système et passage d'une configuration à une autre, l'étude du processus entrepreneurial pourrait être nourrie par la transposition de concepts et théories importés d'autres champs, utilisés avec tout le recul et la prudence qui s'imposent dans ce genre de situation. Dans cette perspective, le concept d'énergie adapté au champ et à la problématique pourrait s'avérer particulièrement utile tant il semble évident que des analogies existent entre des systèmes physiologiques ou mécaniques et le système socio-économique qui nous intéresse. Dans le même ordre d'idée, des analogies avec le milieu de l'embryogénèse et celui des changements d'état de la matière pourraient faire l'objet d'exploitations fécondes. Pour terminer, les théories évolutionnistes nous apparaissent d'un grand intérêt pour expliquer le passage, parfois difficile, souvent complexe, d'une idée à une activité économiquement rentable et pour proposer un cadre au phénomène d'émergence organisationnelle.

Les voies et les idées que nous venons de présenter brièvement empruntent beaucoup à l'analogie. Or, il existe des difficultés et des limites à l'exploitation de l'analogie, qui peuvent rendre la transposition de concepts ou de théories, d'un domaine à un autre, problématique, voire non scientifiquement possible. Ces idées ne constituent donc pas une panacée, mais des pistes possibles, partiellement explorées pour certaines d'entre-elles ou totalement inexplorées pour d'autres. En tant que telles, elles devront être étudiées sous l'angle de la pertinence théorique et sous celui de la faisabilité méthodologique.

S'intéresser davantage au « comment », au processus de création d'une entreprise et de structuration d'une organisation, c'est ce que nous préconisons au fond, obéit à un triple constat et suit une finalité. Tout d'abord, il convient de noter un intérêt croissant accordé par les sciences de gestion aux processus de créativité, d'innovation et de transformation d'une idée innovante en un produit ou un service. Le deuxième constat est l'importance des enjeux sociaux et économiques liés à la gestion des activités nouvelles et à la problématique de leur survie-développement. Nous observons de nombreux échecs et une consommation inappropriée de ressources sur des projets non économiquement viables. Par ailleurs, le développement de certains projets est pénalisé par des retards imputables à des choix erronés. Face à cela, et c'est notre troisième constat, nous relevons l'insuffisance, voire l'absence, d'outils de gestion (au sens large) destinés à aider les entrepreneurs et les praticiens dans le pilotage des processus de création d'activités innovantes.

Dans ces conditions, une finalité possible de l'étude (statique et dynamique) des processus de création d'activités serait d'accroître la compréhension de l'action des praticiens impliqués (cela revient à rendre les acteurs plus « intelligents » dans ces situations complexes) et d'améliorer l'efficacité des pratiques de gestion et la performance des processus.

Références bibliographiques

- ALDRICH, H., (1999), "Organizations evolving", Newbury Park, CA: Sage Publications
- ALDRICH, H., MARTINEZ, M., (2001), "Many are called, but few are chosen: An evolutionary perspective for the study of entrepreneurship", *Entrepreneurship, Theory and Practice*, vol. 25, n°4, p.41-56.
- BAUMOL, W.J., (1993), « Formal entrepreneurship theory in economics : existence and bounds », *Journal of Business Venturing*, vol.3, p.197-210.
- BIRD, B., (1988), « Implementing entrepreneurial ideas : the case for intention », *Academy of Management Review*, vol.13, n°3, p.442-453.
- BOUCHIKHI, H., (1993), « A constructivist framework for understanding entrepreneurship performance », *Organization Studies*, 14(4), p.549-570.
- BOUCHIKHI, H., (1994), « Entrepreneurs et gestionnaires », Paris : Les Editions d'organisation, 175 p.
- BOUTILLIER, S., UZUNIDIS, D., (1999), « La légende de l'entrepreneur. Le capital social, ou comment vient l'esprit d'entreprise », Paris : Editions La découverte et Syros, 152 p.
- BOUTINET, J.P., (1990), « Anthropologie du projet », Paris : PUF, 350p.
- BRAZEAL, D.V., HERBERT, T.T., (1999), « The genesis of entrepreneurship » *Entrepreneurship-Theory and Practice*, Vol.23 n°3, p.29-45
- BROCKHAUS, R.H., (1982), « The psychology of the entrepreneurs », in : Kent, C.A. et al. (Ed), 1982, *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood cliffs, N.J. : Prentice hall, p.39-57.
- BROCKHAUS, R.H., (1980), « Risk taking propensity of entrepreneurs », *Academy of Management Journal*, 23(3), p.509-520
- BRUYAT, C., (1993), « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation », Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France de Grenoble, 431 p.
- BRUYAT, C., (1994), « Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat », *Revue Française de Gestion*, n°101, p.113-125.
- BRUYAT, C., JULIEN, P.A., (2001), « Defining the field of research in entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol.16, n°2, p.165-180.
- BULL, Y., WILLARD, G.E., (1993), « Towards a theory of entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, 8, p.183-195.

- BURGELMAN, R.A., (1983), « Corporate Entrepreneurship and Strategic Management : insights from a process study », *Management Science*, 29, p.1349-1364.
- BYGRAVE, W.D., (1994), « The Portable MBA in entrepreneurship », New York : John Wiley and sons, 465 p.
- BYGRAVE, W.D., HOFER, C.W., (1991), « Theorizing about entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, p.13-22.
- CARLAND, J.W., HOY, F., CARLAND, J.A.C., (1988), « Who is an entrepreneur ? Is a question worth asking », *American Journal of Small Business*, 12(4), p.33-39.
- CARSRUD, A.L., GAGLIO, C.M., OLM, K.W., (1986), « Entrepreneurs-Mentors, networks and successful new venture development : an exploration », in *Frontiers of Entrepreneurship Research*, in : RONSTADT, R., HORNADAY, J.A., VESPER, K.H., (Eds), p.229-235.
- CASSON, M., (1982), « The entrepreneur : an economic theory », Oxford : Martin Robertson.
- CUNNINGHAM, J.B., LISCHERON, J., (1991), « Defining entrepreneurship », *Journal of Small Business Management*, vol.29, n°1, p.45-61.
- DANJOU, I., (2002), « L'entrepreneuriat: un champ fertile à la recherche de son unite », *Revue Française de Gestion*, n°138, p.109-125.
- DAVIDSSON, P., LOW, M.B., WRIGHT, M., (2001), « Editor's Introduction: Low and MacMillan Ten Years On: Achievements and Future Directions for Entrepreneurship Research », *Entrepreneurship, Theory and Practice*, vol.25, n°4, p. 5-15.
- DELMAR, F., (2001), « The pre-organizing and organizing of the new firm: An activity based approach », working paper non publié, 43p.
- DHERY, R., TOULOUSE, J.M., (1995), « A la recherche d'une théorie de l'entrepreneurship : l'identification des concepts », *Communication du Congrès International Francophone de la PME*, Paris, 27 octobre 1995, 18 p.
- FAYOLLE, A., (1996), « Contribution à l'étude des comportements entrepreneuriaux des ingénieurs français », Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université Jean-Moulin de Lyon, 575 p.
- FAYOLLE, A., (2000), « Des réflexions et des axes stratégiques pour développer l'enseignement de l'entrepreneuriat », *Gestion 2000*, n°2, p.100-112.
- FAYOLLE A., (2002), « Research and researchers at the heart of entrepreneurial situations », in *New Movements*, ouvrage de recherche coordonné par ESBRI, Edward Elgar, chapitre à paraître.
- FILION, L.J., (1991), « Vision and Relations : elements for an entrepreneurial met a model », *International Small Business Journal*, vol.9, n°2, janvier 1991, p.26-40.
- FILION, L.J., (1997), « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances », *Cahier de recherche n° 97.01*, HEC Montréal, 36 p.
- FONROUGE, C., (2002), « L'entrepreneur et son entreprise : une relation dialogique », *Revue Française de Gestion*, n°138, p.145-153

- GARTNER, W.B., (1985), « A framework for describing the phenomenon of new venture creation », *Academy of Management Review*, 10, p.696-706.
- GARTNER, W.B., (1988), « Who is an entrepreneur ? Is the wrong question ? », *American Journal of Small Business*, 12(4), Spring 1988, p.11-31
- GARTNER, W.B., (1989), « Some suggestions for research on entrepreneurial traits and entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14, p.27-38.
- GARTNER, W.B., (1990), « What are we talking about when we talk about entrepreneurship ? », *Journal of Business Venturing*, 5, p.15-28.
- GARTNER, W.B., (1993), « Words lead to deeds : towards an organizational emergence vocabulary », *Journal of Business Venturing*, vol.8, n°3, p.231-239.
- GOMEZ, P.Y., VOLERY, T., SANGUPTA, M., (2000), “How do organizations come into existence? Towards an evolutionary theory of entrepreneurship”, working paper non publié, EM Lyon, 31p.
- HARRISON, R.T., LEITCH, C.M., (1994), « Entrepreneurship and Leadership : the implications for education and development », *Entrepreneurship and Regional Development*, 6, p.111-125.
- HERNANDEZ, E.M., (1999), « Le processus entrepreneurial. Vers un modele stratégique d’entrepreneuriat », Paris : L’Harmattan, 256 p.
- HERNANDEZ, E.M., (2001), « L’entrepreneuriat. Approche théorique », Paris : L’Harmattan, 270 p.
- HERNANDEZ, E.M., (2002), « Entrepreneuriat et théories de la firme », *Revue Française de Gestion*, n°38, référence incomplète.
- HISRICH, R.D., O’BRIEN, M., (1981), « The woman entrepreneur from a business and sociological perspective. Their problems and needs », *Frontiers of entrepreneurship research*, Wellesley. Mass. : Babson College, p.21-39
- HORNADAY, J.A., (1982), « Research about living entrepreneurs », in : Kent, C.A. et al. (Ed), 1982, *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood cliffs, N.J. : Prentice hall, p.20-34.
- KETS de VRIES, M.F.R., (1977), « The entrepreneurial personality », *Journal of Management studies*, 14, p.34-57.
- KIRZNER, I.M., (1983), « Perception, opportunity and profit : studies in the theory of entrepreneurship », Chicago : University of Chicago press.
- KNIGHT, F.H., (1971), « Risk, uncertainty and profit », Chicago : University of Chicago Press.
- LANDSTRÖM, H., (1998), « The roots of entrepreneurship research : the intellectual development of a research field », *Communication de la Conférence RENT XII (Research in Entrepreneurship and Small Business)*, Lyon, 26-27 novembre 1998, 18 p.
- LEFEVRE, J., (2001), “Kinetic Process Graphs: Quasi Bond Graphs for General Kinetic Systems With Examples in Biology and Business Modelling”, *Communication au Congrès de l’Association Americaine de Simulation*.

- LEIBENSTEIN, H., (1979), « The general X- efficiency paradigm and the role of entrepreneurship », in Rizzio, M.J (Ed), Time, Uncertainty and Disequilibrium, Lexington, Mass : D.C. Heath, p.127-139.
- LERCH, C., LLERENA, P., SONNTAG, M., (1996), „Cohérence et performance : évaluation d’une réorganisation dans une PME », in Cohérence, Pertinence et Evaluation (sous la direction de Cohendet, P., Jacot, J.H. et Lorino, P.), Paris : Economica, p.229-243.
- MARCHESNAY, M., (1995), « Management stratégique », Paris : Eyrolles Université, Collection gestion, 200 p.
- MARION, S., (1999), « L’évaluation de projets de création d’entreprises dans le contexte d’une intervention financière », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Jean Moulin de Lyon, 569p.
- McCLELLAND, D.C., (1961), « The Achieving Society », Princeton, N.J : Van Nostrand
- McCLELLAND, D.C., WINTER, D.G., (1969), « Motivating economic achievement », New York : Free Press
- MEREDITH, G.G., NELSON, R.E., NECK, P.A., (1982), « The practice of entrepreneurship », Genève : Bureau International du Travail.
- RISKER, D.C., (1999), « Toward an innovation typology of entrepreneurs », Journal of Small Business and Entrepreneurship, p.27-41 (référence incomplète).
- SAMMUT, S., (1998), “Jeune entreprise – La phase cruciale du démarrage”, Paris: L’Harmattan, 188p.
- SCHUMPETER, J.A., (1935), « Théorie de l’évolution économique », Paris : Dalloz.
- SHANE, S., VENKATARAMAN, S., (2000), « The promise of entrepreneurship as a field of research », Academy of Management Review, vol.25, n°1, p. 217-226
- SHARMA, P., CHRISMAN, J.J., (1999), « Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship », Entrepreneurship Theory and Practice, vol.23, n°3, p.11-28.
- SHAVER, K.G., SCOTT, L.R., (1991), « Person, Process, Choice : the psychology of new venture creation », Entrepreneurship Theory and Practice, vol.16, n°1, p.23-45.
- SMITH, N.R., (1967), « The entrepreneur and his firm : the relationship between type of man and type of company », East Lansing : Bureau of Business and Economic Research, Michigan, State University.
- STEVENSON, H.H., GUMPERT, D.E., (1985), »The heart of entrepreneurship », Harvard Business Review, mars-avril, p.85-94.
- STEVENSON, H.H., JARILLO, J.C., (1990), « A paradigm of entrepreneurship : entrepreneurial management », Strategic Management Journal, 11, p.17-27.
- THORNTON, P.H., (1999), “The sociology of Entrepreneurship”, Annual Review of Sociology, 25, p.19-46.
- TIMMONS, J.A., (1978), « Characteristics and role demands of entrepreneurship », American Journal of Small Business, vol.3, n°1, p.5-17.

- TORNIKOSKI, E., (1999), « Entrepreneurship through constructivist lenses : visionary entrepreneurship process – a conceptual development », Licentiate thesis in Management and Organization, University of Vaasa, 167 p.
- VAN DE VEN, A.H., (1992), « Longitudinal Methods for studying the process of entrepreneurship », in : SEXTON, D.L., KASARDA, J.D. (Eds) ; State of the Art of Entrepreneurship, Boston : PWS-Kent Publishing Company, p.214-242.
- VENKATARAMAN, S., (1997), “The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor’s perspective”, in J. Katz et R. Brockhaus (Eds), Advances in Entrepreneurship, firm, emergence, and growth, vol.3, Greenwich, CT: JAI Press, p. 119-138.
- VERSTRAETE, T., (1999), « Entrepreneuriat. Connaître l’entrepreneur, comprendre ses actes », Paris : L’Harmattan (Economie et Innovation), 207 p.
- WIKLUND, J., DAHLQVIST, J., HAVNES, P.A., (2001), „Entrepreneurship as new business activity: empirical evidence from young firms“, Frontiers of Entrepreneurship Research.
- WORTMAN, M. Jr, (1987), « Entrepreneurship : an integrating typology and evaluation of the empirical research in the field », Journal of Management, 13, p.259-279.
- WORTMAN, M. Jr, (1992), « The state of the art in entrepreneurship and opinion », Communication de la Conférence annuelle de Academy of Management, Las Vegas, 10 août 1992.