

Pour déconstruire le concept d'entrepreneuriat institutionnel et ses utilisations abusives en Management Stratégique

Thierry Lévy-Tadjine
Centre Universitaire de Technologie du Liban-Nord
Liban
thierry.levy@univ-st-etienne.fr

Amine Chelly
Université du SUD Toulon-Var
France
amine.chelly@univ-tln.fr

Robert Paturel
Université du SUD Toulon-Var
France
robert.paturel@univ-tln.fr

Résumé

La thématique entrepreneuriale semble tellement en vogue que le qualificatif est de plus en plus utilisé dans divers champs de recherche en Economie, Sociologie et Management. Nous nous intéresserons, dans ce travail, à l'entrepreneuriat institutionnel en instruisant une erreur typique d'application du concept qui nous est fournie par le travail de Durand et Kleiner (2005) qui qualifient Ryanair d'entrepreneur institutionnel, en considérant qu'avec une politique commerciale agressive et en recherchant de nouveaux aéroports pour maîtriser ses coûts, la célèbre entreprise Low-Costs a modifié le marché du transport aérien en y introduisant de nouveaux acteurs.

L'instruction de cette application abusive du concept (1) nous conduit, en étudiant ce que la recherche en entrepreneuriat livre comme enseignements sur le sujet, à proposer « un retour au source » (2) à partir duquel une nouvelle modélisation de l'entrepreneuriat institutionnel et de ses contours est proposée (3). Notre travail interroge plus largement les limites à l'extension du champ de la recherche en entrepreneuriat.

Mots clefs

Entrepreneuriat ; Entrepreneuriat institutionnel ; Acadépreneuriat ; Concepts ; Définitions ; Epistémologie.

La thématique entrepreneuriale semble tellement en vogue que le qualificatif est de plus en plus utilisé dans divers champs de recherche en Economie, Sociologie et Management. Nous nous intéresserons, dans ce travail, à l'entrepreneuriat institutionnel.

Pour Di Maggio (1988) et Suckman (1995), l'entrepreneur institutionnel désigne l'acteur qui crée un nouveau contexte institutionnel ou manipule un contexte existant de manière à le redéfinir.

Faudrait-il alors qualifier toute entreprise proactive d'entrepreneur institutionnel ? Le concept y perdrait alors de son intérêt. Il nous semble pourtant que le risque d'une dilution du sens de ce concept en vogue existe. Il est, en effet, à notre sens, de manière assez fréquente, utilisé abusivement.

Une illustration typique de ces erreurs d'application du concept est fournie par le travail de Durand and Kleiner (2005) qui l'appliquent au cas de Ryanair en considérant qu'avec une politique commerciale agressive et en recherchant de nouveaux aéroports pour maîtriser ses coûts, cette compagnie a modifié le marché du transport aérien en y introduisant de nouveaux acteurs.

L'instruction de cette erreur d'application du concept (1) nous conduira, en étudiant ce que la recherche en entrepreneuriat livre comme enseignements sur le sujet, à proposer « un retour au source » (2) à partir duquel une nouvelle modélisation et des applications de l'entrepreneuriat institutionnel pourront être discutées (3).

1. L'instruction d'une erreur d'application du concept : RYANAIR est-il un entrepreneur institutionnel ?

Si Ryanair a bien réussi à impliquer de nouveaux acteurs (municipalités, aéroports secondaires...) dans la négociation, la lecture qu'en font les auteurs est quelque peu rapide et semble erronée sur quatre points.

- Cette action de la compagnie irlandaise est **un élément constitutif de son Business Model** (*développer des vols 'low-cost' sur des destinations proches*) qui tourne autour d'une stratégie de domination par les coûts. Donc chercher des aéroports secondaires est une manière de minimiser les taxes aéroportuaires et par conséquent la possibilité pour elle de répercuter ce gain de coûts sur le prix de vente des billets d'avion.
- L'introduction de nouveaux acteurs n'a pas profondément modifié le positionnement des compagnies aériennes traditionnelles qui ciblent d'autres segments du marché.
- L'action de Ryanair n'a nullement l'objectif de redéfinir le contexte du transport aérien, mais son but principal est d'offrir un produit au moindre coût à ses clients.
- -De surcroît, Ryanair n'est pas la première compagnie '*low-cost*' qui a existé en Europe. Rapidement imité par Easy-Jet ensuite, Ryanair n'a fait que suivre Virgin qui avait initié le business-model en créant une relation Nice-Bruxelles. Certes, en l'adaptant, Ryanair n'a fait que copier un modèle qui existait déjà et qui commençait à faire ses preuves commercialement. De ce fait, il est difficile de considérer Ryanair comme le créateur d'un nouveau contexte institutionnel. Si celui-ci est réel, ce que les points précédents conduisent à questionner, Ryanair n'en n'est pas le seul initiateur. Il résulte d'un jeu multi-acteurs associant Virgin, Ryanair et aussi les autorités politiques européennes qui, en prônant la libéralisation et la déréglementation du transport aérien,

avaient favorisé et impulsé l'évolution institutionnelle. On pourrait même se demander si, à l'origine, les politiques européennes ne constituent pas, en la matière, le véritable entrepreneur institutionnel.

Ryanair a surtout fait des actions de lobbying pour avoir des possibilités d'utilisation d'aéroports secondaires. On pourrait dire que le fait de chercher à avoir des possibilités d'utilisation d'aéroports secondaires n'est autre **qu'une détection d'opportunité**, étant donné que ces aéroports existaient déjà et que les compagnies aériennes dites « classiques » pouvaient aussi les utiliser, mais s'y refusaient du fait de contraintes liées, d'une part à leur éloignement géographique des villes principales et d'autre part de leur infrastructure limitée qui ne peut pas accueillir certains types d'avion. Les compagnies dites « à bas prix » du type Ryanair, ont identifié une opportunité d'affaire et l'ont développé.

En suivant Marmuse (1996), **cette action relève davantage de la stratégie ou de l'Intelligence Economique que de l'entrepreneuriat Institutionnel**. En effet, l'auteur définit l'intelligence stratégique comme étant « la capacité à identifier les opportunités stratégiques et à en évaluer la qualité potentielle ». Cette définition met en relief une des fonctions¹ de l'IE qui est la détection des opportunités et des menaces (Levet et Paturel, 1996). Ryanair n'aurait fait que détecter une nouvelle opportunité².

Bref, il semble abusif de qualifier Ryanair d'entrepreneur institutionnel à la lumière du fonctionnement du marché du transport aérien et de ce qui caractérise un entrepreneur pour les chercheurs spécialistes du champ.

Nous pensons, en effet, qu'il est utile de retourner à ce qu'est l'entrepreneuriat pour pouvoir redéfinir le périmètre de l'entrepreneur institutionnel. Il n'est pas anodin d'ailleurs de remarquer que les travaux sur l'entrepreneuriat institutionnel ne font quasiment jamais référence aux revues spécialisées en entrepreneuriat..... C'est ce travail que nous allons proposer à présent en soulignant que ce retour au source est naturel puisque les cas d'entrepreneuriat institutionnel les plus indiscutables correspondent à de nouvelles activités. Explicitement, en reprenant les travaux d'Aldrich et Fiol (1994), Zimmerman et Callaway (2001) notent :

« In new industries, new ventures which define, construct or shape their institutional environments are institutional entrepreneurs. They can define their industry and create or shape the institutional pressures to which they are subject. A venture in a new industry has the opportunity to create new standards and change existing ones "paving the way for an emerging industry to grow".

¹ Levet et Paturel (1996) identifient 4 fonctions pour l'IE à savoir : la maîtrise du patrimoine scientifique et technologique et des savoir-faire, la détection des opportunités et des menaces, la coordination des activités et la pratique d'influence (p. 6-10).

² Pour une discussion sur la notion d'opportunité, on pourra se référer aux travaux en cours de Chelly (2006) ou à ceux de Messegem (2004) qui confrontent les approches économistes de l'opportunité (Ecole autrichienne), les approches stratégiques telles qu'elles apparaissent dans le modèle SWOT, et les approches entrepreneuriales (Shane, Venkatamaran, 2000).

2. Un fructueux retour aux sources

Partant du principe que plusieurs approches et réalités (création ex-nihilo et reprise) du phénomène entrepreneurial co-existaient, Gartner (1985) et Bruyat (1993) dans le contexte français ont cherché à construire une grille pour en délimiter le champ. Il est, en effet, possible de distinguer plusieurs approches constitutives de la recherche en Entrepreneuriat. Aldrich (2003, p.15 et sq.) en distingue quatre que nous allons relater en discutant comment elles peuvent nous instruire en vue d'une redéfinition de l'entrepreneuriat institutionnel.

A la suite des travaux de Carland et al. (1984), la première approche limite l'entrepreneuriat aux activités à forte croissance et à haut degré de capitalisation. Carland et al. opposent ainsi les activités entrepreneuriales aux activités traditionnelles ("traditional businesses") qui seraient développées par des individus se contentant d'une croissance et d'une profitabilité de leur entreprise limitée.

Une deuxième perspective de recherche réduirait l'entrepreneuriat aux processus innovants dans la lignée des travaux de Schumpeter.

L'entrepreneuriat institutionnel serait alors caractérisé comme contribuant à la mise en place de nouveaux standards ou de nouveaux modes de légitimation³. Zimmerman et Callaway (op. Cit., p. 10) optent pour cette perspective. Pour eux, « *Institutional entrepreneurship involves pioneering and innovating* ». De fait, les travaux empiriques sur l'entrepreneuriat institutionnel se concentrent le plus souvent sur de nouveaux secteurs. Garud, Jain, Kumaraswamy (2002) ont ainsi étudié la technologie informatique (Java) tandis que Maguire, Hardy, Lawrence (2004) se concentraient sur le secteur émergent des traitements du virus du SIDA. De même, prenant l'exemple des tableaux interactifs utilisés dans la pédagogie à distance, DELACOUR 920050 montrait la pertinence du concept pour décrire les innovations radicales.

Dans cette perspective, le premier entrant sur le marché, en imposant ses standards techniques ou son Business Model aux suiveurs, est souvent l'entrepreneur institutionnel (Anderson, Zeithaml, 1984 ; Miller, Dess, 1996). Parfois, comme dans le cas de Sony avec le VHS vis à vis de la technologie concurrente du BETAMAX, un suiveur pourra faire figure d'entrepreneur institutionnel en parvenant à imposer ses standards sur le marché. Cet exemple suggère que **l'entrepreneur institutionnel est celui qui sait produire des effets de lock-in⁴ et en tirer des opportunités.**

La troisième approche du phénomène entrepreneurial est justement centrée sur la reconnaissance d'opportunités par l'entrepreneur dans le prolongement des travaux précurseurs de Kirzner. Cette approche est notamment illustrée par le manifeste de Shane et Venkataraman (2000). Dans notre effort pour circonscrire l'entrepreneuriat institutionnel, cette approche n'est pas contradictoire avec la précédente.

³ Suchman (1995) oppose ainsi la légitimité institutionnelle héritée de Di Maggio et Powell (1983) dans laquelle chaque firme se conforme aux institutions existantes et la légitimité stratégique dans laquelle l'entreprise crée sa propre légitimité.

⁴ Sur la notion de lock-in dans le choix de technologies concurrentes, cf Arthur (1989), David (1985 ; 1987) même si, bien souvent, pour ces auteurs influencés par la théorie des jeux, c'est le leader qui impose ses standards aux autres et crée un phénomène de lock-in.

Si on les transpose à l'entrepreneuriat institutionnel et si on retient comme définition de celui-ci l'impulsion d'un acteur qui permet d'imposer de nouveaux standards à un secteur donné ou de nouvelles formes de légitimité, on perçoit immédiatement que **ces approches n'épuisent pas la totalité du phénomène**. Comme le suggère Geindre (2002) dans sa conclusion, par son action, le syndicat des lunetiers de la vallée de l'Arve a induit de nouvelles relations de réseau pour ses membres, **sans en tirer une réelle opportunité**, mais en oeuvrant dans le but de la compétitivité du collectif qu'il servait. De même, les observations que nous avons pu conduire sur le secteur bancaire libanais à la suite de Kharrouby (2006) montrent que l'Association des Banques au Liban (ABL) joue un rôle déterminant dans l'apprentissage organisationnel des banques libanaises. En organisant des séminaires entre établissements, elle permet à celles-ci d'imiter les banques étrangères. Elle est, sinon à l'origine, du moins au cœur du processus de changement des premières.

Ces remarques suggèrent que, de la même manière qu'il est stérile d'étudier l'entrepreneur comme un être isolé (Bares, Chelly, Levy-Tadjine, 2004) et qu'il est préférable de recourir au modèle des 3 P (Levy-Tadjine, Paturel, 2006) en complément des modèles usuels (3 E, 3 F), **il y a lieu de décrire l'entrepreneuriat institutionnel comme un processus multi-acteurs**. Cette perspective est à rapprocher de l'approche centrée sur l'émergence organisationnelle à la suite des travaux de Gartner (1988) qui constitue pour Aldrich (op. cit.), la quatrième entrée dans le champ de la recherche en entrepreneuriat. A la différence des deux premières approches, cette approche n'est pas limitative quant au potentiel de croissance et de profit et à la nature innovante des activités créées. Cette approche a notamment été développée en France par Bruyat (1993) et par Verstraete (1999). Le premier propose de représenter le phénomène entrepreneurial dans les termes d'une dialogique complexe entre l'Individu (le Sujet) et la Création de Valeur Nouvelle qui constitue l'objet du processus entrepreneurial (Bruyat, 1993, pp. 56-57), ce qui lui permet de construire une grille (récemment discutée et enrichie : Paturel, 2005) sur laquelle il est possible de positionner les différentes définitions de l'entrepreneuriat (Figure 1). Le second modélise ce processus dans les termes d'une dialogique entrepreneur-organisation pour souligner que l'action de l'entrepreneur vise à la création de valeur par création et impulsion d'une organisation.

Changement important pour l'Individu		Définition restrictive de l'entrepreneuriat limitée à l'entrepreneuriat innovant	Définition restrictive de l'entrepreneuriat limitée à l'entrepreneuriat innovant et fortement créateur de valeur
Changement moyen pour l'Individu			Définition restrictive de l'entrepreneuriat limitée à l'entrepreneuriat innovant et fortement créateur de valeur
Changement faible pour l'Individu	Zone ne caractérisant pas l'entrepreneuriat		
	Création de Valeur Nouvelle faible pour la Société	Création de Valeur Nouvelle moyenne pour la Société	Création de Valeur Nouvelle élevée pour la Société

Figure 1: L'entrepreneuriat comme dialogique Individu/ Création de Valeur. Bruyat (1993).

Cette perspective est alors doublement utile pour caractériser l'entrepreneuriat institutionnel.

3. Une typologie et une nouvelle définition des contours de l'entrepreneuriat institutionnel

Elle permet d'en construire une cartographie (Figure 2) et elle met l'accent sur l'importance des « portants institutionnels » et des « portés institutionnels ». Les premiers encouragent l'entrepreneur institutionnel (les collectivités locales et aéroports secondaires étaient des portants dans les cas de Virgin et Ryanair) tandis que les seconds, entreprises suiveuses par exemple, sont déterminantes selon qu'elles adoptent ou non les standards mis en place par l'initiateur. Si, à la suite de Suchman (1995), celui-ci est associé à la légitimité stratégique, la pérennisation de la légitimité de l'entrepreneur institutionnel suppose qu'il la transforme en légitimité institutionnelle, ce qui passe par la constitution de réseaux (Aldrich, Fiol, 1994). L'Association des Banques Libanaises (ABL) semble ainsi jouer, pour le secteur bancaire libanais, le double rôle de co-porteur (avec les groupes bancaires internationaux) de projet de réforme de l'organisation bancaire et de portant, en organisant les espaces d'échange au cours desquels l'adoption des standards des uns par les autres est encouragée et rendue possible. Cette perspective est attestée par des travaux récents sur l'entrepreneuriat institutionnel comme ceux de Lawrence, Hardy, Philips (2002) qui mettent en avant l'importance des collaborations institutionnelles pour initier des proto-institutions.

Changement important pour l'acteur	L'entrepreneuriat institutionnel, fruit d'acteurs institutionnels oeuvrant dans l'intérêt collectif et modifiant les règles de fonctionnement du marché.	L'entrepreneuriat institutionnel comme création d'opportunités par une entreprise développant un nouveau Business Model ou imposant des standards techniques sur son marché	L'entrepreneuriat institutionnel comme création d'opportunités par une entreprise développant un nouveau Business Model ou imposant des standards techniques sur son marché
Changement moyen pour l'acteur	L'entrepreneuriat institutionnel, fruit d'acteurs institutionnels oeuvrant dans l'intérêt collectif et modifiant les règles de fonctionnement du marché.		L'entrepreneuriat institutionnel comme création d'opportunités par une entreprise développant un nouveau Business Model ou imposant des standards techniques sur son marché
Changement faible pour l'acteur	Zone ne caractérisant pas l'entrepreneuriat institutionnel (entreprises imitant un Business Model existant par exemple)	L'entrepreneuriat institutionnel, fruit d'entreprises « suiveuses » qui parviennent néanmoins à imposer leurs standards techniques au marché (Cas de SONY avec le BETAMAX)	
	Création de Valeur Nouvelle faible pour la société	Création de Valeur Nouvelle moyenne pour la société	Création de Valeur Nouvelle élevée pour la société

Figure 2: Les différentes formes d'entrepreneuriat institutionnel et dialogique Individu/ Création de Valeur.

Ce panorama nous a permis d'identifier, **en fait, deux catégories d'entrepreneurs institutionnels reconnus comme tels, sans ambiguïté, par la littérature :**

- **-des institutions ou associations** qui engagent des actions qui modifient leur environnement en oeuvrant **dans un but d'intérêt collectif**. C'est le cas de l'Association des banques au Liban comme du Syndicat des lunetiers de la Vallée de l'Arve
- **-des entreprises, leaders ou suiveuses, qui imposent leur standard technologique ou qui initient un nouveau Business Model**

*Pour déconstruire le concept d'entrepreneuriat institutionnel et ses utilisations abusives en
Management Stratégique*

Cette dualité n'est pas sans rappeler la dualité qui caractérise l'acceptation de l'entrepreneuriat collectif. Comme le note le comité de rédaction dans l'appel à communication pour le numéro spécial de la Revue de l'Entrepreneuriat sur le sujet, « *L'entrepreneuriat collectif peut s'étudier selon au moins deux perspectives. La première s'approche de la notion d'équipe entrepreneuriale, qui fait référence aux individus s'associant pour entreprendre ensemble* ». Mis à part le fait qu'ils entreprennent à plusieurs, la logique entrepreneuriale de l'équipe serait analogue, quoique complexifiée, à la logique individuelle. Ce cas de figure correspond dans notre cas, à la deuxième définition de l'entrepreneuriat institutionnel. En instaurant de nouvelles règles sur le marché, les entreprises sont, en fait, à la recherche d'opportunités de profit.

A la différence de la précédente, « *la seconde perspective se focalise sur le contexte organisationnel au sein duquel cet entrepreneuriat collectif se déploie* » et l'auteur de mentionner en appui, la littérature croissante sur l'entrepreneuriat social et solidaire. Cette perspective renvoie à la première approche de l'entrepreneuriat institutionnel

Cette analogie ne doit pas biaiser notre lecture de l'entrepreneuriat institutionnel. Celui-ci peut, selon nous, caractériser un individu au sein d'institutions. On peut même voir dans **l'acadépreuriat, une manifestation typique de l'Entrepreneuriat Institutionnel**, comme le suggérait Liu, Dubinsky (2000) :

“University administrators are facing increasingly difficult time as public funds are contracting.... With these financial exigencies, universities must seek alternative means of generating revenues to support their mission. One such approach involves the use of institutional entrepreneurship.”

L'acadépreneur répond, en général, aux deux conditions requises selon BRUYAT pour caractériser l'entrepreneuriat : changement individuel important (I) et création de valeur élevée (CV), tout en respectant la définition originelle de l'entrepreneuriat institutionnel.

Deux exemples l'illustrent aisément :

- M. R., universitaire reconnu dans son établissement, en acceptant un poste dans une nouvelle ville, pour y développer un institut supérieur d'enseignement et de recherche en gestion, a pris le risque d'altérer son image et a supporté un déménagement et un déplacement au sens de Shapero (I) tout en apportant à son nouvel environnement local, une offre de formation qui lui faisait défaut (CV).
- Dans un autre contexte, M. K., formateur dans une institution de l'Est de la France, en engageant un audit interne de sa structure a pris le risque d'être licencié lorsque ses résultats critiques (I) ont été publiés pour finalement, une fois la « digestion de l'audit » réalisée, contribuer à la ré-organisation de l'établissement (CV). (Levy, 1998). Conformément au travail fondateur de Di Maggio (1988) et Suckman (1995), le premier a contribué à créer un nouveau contexte institutionnel local tandis que le second a manipulé un contexte existant de manière à le redéfinir. Les définitions traditionnelles de l'entrepreneuriat institutionnel et celles qui permettent de délimiter le phénomène entrepreneurial gagnent donc à être combinées.

Conclusion

En proposant de relire le concept d'entrepreneuriat institutionnel à la lumière des développements de la recherche en entrepreneuriat, notre travail a invité les chercheurs en Management et en Sociologie à ne pas demeurer autistes, mais à se rapprocher de la recherche en Entrepreneuriat. De nombreuses utilisations abusives du concept pourraient être évitées. La réflexion que nous avons effectuée a d'ailleurs permis d'aboutir à une typologie inédite du phénomène d'entrepreneuriat institutionnel.

Enfin, en soulignant au passage, l'intérêt épistémologique de la grille de Christian Bruyat révisée par Robert Paturel, et du modèle des 3 P pour caractériser et décrire le phénomène entrepreneurial, notre travail invite aussi ceux qui seraient tentés par une application extensive de l'entrepreneuriat, à se référer à ces outils pour en valider la pertinence.

Bibliographie

- ALDRICH H. (2003), Entrepreneurship, in N. SMELSER et R. SWEDBERG (Eds): “*Handbook of Economic Sociology*”, Princeton University Press.
- ALDRICH H.E. , FIOLOS C.M. (1994), Fools rush in ?, The institutional context of industry creation, *Academy of Management Review*, 19, pp 645-670.
- ANDERSON C.R, ZEITHAML C.P. (1984), Stage of the product life cycle, business strategy and business life cycle, *Academy of Management Journal*, 27, pp 5-24.
- ARTHUR B. (1989), Competing technologies, increasing-returns and lock-in by historical events, *Economic Journal*, 99.
- BARES F., CHELLY A., LEVY T.. (2004), Entrepreneuriat et Intelligence Economique : Vers une relecture de la Relation Porteur-Portant-Porté, Communication au 4^{ème} colloque « Métamorphoses des Organisations »; GREFIGE, Nancy, October 21-22. En ligne sur www.adreg.net
- BRUYAT C. (1993), *Création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation.*, Thèse de doctorat ès sciences de gestion, Université Pierre-Mendez-France, Grenoble 2.
- CARLAND J.W., FRANK H., BOULTON W.R., CARLAND J. A. (1984), Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A conceptualization, *Academy of Management Review*; 9, pp. 354-359.
- CHELLY A. (2006), *Les processus de génération d'opportunités entrepreneuriales : une recherche exploratoire auprès d'entrepreneurs tunisiens*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université du Sud-Toulon-Var.
- DAVID P. (1985), Clio and the economics of QWERTY, *American Economic Review*.
- DAVID P. (1987), Some New standards for the economics of standardization in the information age, in P. DASGUPTA, P. STONEMAN (Eds), *Economic Policy and Technology Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- DELACOUR H. (2005), *L'adoption d'une innovation radicale: une analyse du processus de légitimation dans un champ émergent*, Thèse de Doctorat en sciences de gestion, Université Paris 1.
- Di MAGGIO P. (1988), Interest and agency in institutional theory, in L.G. ZUCKER (Ed), *Institutional patterns and organization culture and environment* ; 3-21 ; Ballinger Publishing Co; Cambridge, Massachussets.
- Di MAGGIO P., POWELL W. (1983), The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields, *American Sociological Review*, 48 (2); pp. 147-160.
- DURAND R., KLEINER T. (2005), Institutional variation and Entrepreneurship: the Ryanair case, communication presented at the European Academy of Management (EURAM), Munchen. CD-Rom.
- GARTNER W.B. (1985), A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation », *Academy of Management Review*, 10 (4); p. 696-706.
- GARTNER W.B. (1988), “Who is an entrepreneur?” is the wrong question, *American Journal of Small Business*, 12 (4), Spring, p. 11-31

*Pour déconstruire le concept d'entrepreneuriat institutionnel et ses utilisations abusives en
Management Stratégique*

- GARUD R., JAIN S., KUMARASWAMY A. (2002), Institutional entrepreneurship in the sponsorship of common technological standards: the case of Sun Microsystems and Java, *Academy of Management Journal*, vol. 45, N°1, pp. 196-214.
- GEINDRE (2000), *Du district industriel au réseau stratégique: la transformation des relations inter-organisationnelles sous l'action d'un syndicat professionnel*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Grenoble 2.
- KHARROUBY A. (2006), *L'apprentissage organisationnel dans les banques libanaises*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université du Sud-Toulon-Var.
- KIRZNER I.M. (1983), *Perception, opportunity and profit: studies in the theory of entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.
- LAWRENCE T.R., HARDY C., PHILIPS N. (2002), Institutional effects of interorganizational collaboration: the emergence of proto-institutions, *Academy of Management Journal*, vol. 45, N°1, pp. 281-290.
- LEVET, J-L. et PATUREL, R. (1996), « L'intégration de la démarche d'intelligence économique dans le management stratégique », *Actes de la V^{ème} conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique (AIMS)*, Lille. – 13-15 mai 1996, 20 p.
- LEVY T. (1998), Démarche-Qualité, Conventions et Audit de type socio-économique dans les institutions éducatives du Supérieur. (Récit et Analyse d'une intervention menée à l'IUT d'Hellespont), *Revue Savoirs-Education-Formation*, N°1, 1998, pp. 69-96
- LEVY-TADJINE T., PATUREL P. (2006), Modéliser et singulariser le phénomène entrepreneurial, communication préparée pour communication au CIFEPME 2006, Fribourg.
- LIU S.S., DUBINSKY A.J. (2000), Institutional entrepreneurship, a panacea for universities in transition ?, *European Journal of Marketing*, vol. 34, 11-12.
- MAGUIRE S., HARDY C., LAWRENCE T.B. (2004), Institutional Entrepreneurship in emerging fields: HIV/AIDS Treatment advocacy in Canada, *Academy of Management Journal*, vol. 47, N°5, pp. 657-679.
- MARMUSE C. (1996), *Politique générale, langages, intelligence, modèles et choix stratégiques*. – 2^e éd. – Paris : Economica, 646 p.
- MESSEGHEM K. (2004), L'opportunité, chaînon manquant d'une théorie entrepreneuriale ?, communication au 7^{ème} CIFEPME, Montpellier.
- MILLER A, DEISS G.G. (1996), *Strategic Management*, Mc Graw-Hill, New-York.
- PATUREL R.. (2005), Pistes de réflexion en vue de l'élaboration d'une grille de positionnement des pratiques de l'entrepreneuriat, communication au 4^{ème} Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Paris-Sénat.
- SCHUMPETER J. (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, Paris.
- SHANE S., VENKATARAM S.(2000), The promise of entrepreneurship as a field of research, *Academy of Management Review*, 2000, vol. 25, n° 1, p. 217-226.
- SUCHMAN M.C. (1995), Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches, *Academy of Management Review*; 20 (3); 571-610.

*Pour déconstruire le concept d'entrepreneuriat institutionnel et ses utilisations abusives en
Management Stratégique*

- VERSTRAETE T. (1999), *Entrepreneuriat; connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*, L'Harmattan, collection Economie et Innovation.
- VERSTRAETE T. (2001), *Entrepreneuriat : modélisation du phénomène*, *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 1, N°1 ; 2001.
- ZIMMERMAN M.A., CALLAWAY S. (2001), *Institutional entrepreneurship and the industry life cycle: the legitimation of new industries*, *Communication USASBE/SBIDA* 2001.