

## **INTRODUCTION**

**L'approche processuelle et critique  
comme projet de recherche**

La recherche francophone en entrepreneuriat manifeste une extrême richesse, comme en atteste le nombre d'articles et d'ouvrages collectifs et individuels publiés, de thèses soutenues, et de revues spécialisées créées (*Revue de l'Entrepreneuriat*, *Entreprendre et Innover*, *Revue internationale PME*). Les travaux menés – sous des formes variées – témoignent du foisonnement des thèmes abordés, et de l'intérêt porté à des problématiques entrepreneuriales contemporaines (citons notamment les problématiques éthiques et sociétales avec l'entrepreneuriat social et l'entrepreneuriat de nécessité, les problématiques de transmission/reprise avec le repreneuriat, les problématiques managériales avec l'intrapreneuriat).

En 2007, Marchesnay soulignait déjà cette multiplicité d'angles d'attaque, qui peut s'interpréter comme le signe de la vitalité de la discipline, tout en révélant voire suscitant des débats, des controverses, au fur et à mesure que les recherches abordent des terrains empiriques nouveaux (comme l'entrepreneuriat artistique et culturel, l'entrepreneuriat agricole, l'entrepreneuriat contraint, l'entrepreneuriat institutionnel...). Depuis plusieurs années, cette activité scientifique se construit dans un dialogue ouvert avec des disciplines académiques de plus en plus diversifiées – telles que la psychologie sociale, le comportement organisationnel, les théories cognitives ou la stratégie – mais aussi les sciences de l'artificiel (Simon, 1996 ; Sarasvaty, 2003), les théories de la complexité (McKelvey, 2004), le courant institutionnel (Phillips et Tracey, 2007), le courant interprétatif et phénoménologique (Gartner et Brush, 2007) ou encore le courant constructionniste (Hjorth et Steyaert, 2004 ; Lindgren et Packendorff, 2006). Désormais, le champ de l'entrepreneuriat est traversé par de vives questions éthiques et politiques, et ses fondements théoriques et conceptuels, voire philosophiques sont de plus en plus questionnés – comme en témoigne la montée en puissance des perspectives processuelles et critiques.

À partir des dernières recherches francophones menées en entrepreneuriat et des conversations scientifiques engagées avec les communautés anglophones, nous proposons de dresser un constat critique, au sens propre du terme, c'est-à-dire susceptible d'engager une réflexion pour délimiter la zone de pensée et d'action de ce champ, de manière à dresser un état des connaissances, s'interroger sur ses apports et ses limites, mais aussi ses perspectives. Cet ouvrage s'appuie sur des contributions de chercheur-es belges,

français-es et québécois-es<sup>1</sup>, inscrit-es dans des univers scientifiques variés comme le démontrent leur laboratoire et leur engagement académique. Ces travaux ont comme point commun d'investiguer des problématiques entrepreneuriales originales, pour en dégager l'état des débats scientifiques. Ils s'efforcent aussi de révéler les insuffisances voire les carences de recherches antérieures en entrepreneuriat, de manière à renouer avec l'épaisseur, la densité et la complexité des phénomènes entrepreneuriaux. À cet effet, leurs recherches décloisonnent l'entrepreneuriat au travers de connaissances issues de la théorie des organisations, de la psychologie, des sciences de gestion et du management et des sciences humaines et sociales.

## Repères historiques

Au cours des trois dernières décennies, deux tournants théoriques majeurs ont marqué le champ de l'entrepreneuriat, avec l'affirmation d'une perspective processuelle et celle d'une perspective critique. Ils ont opéré une rupture avec la tradition fonctionnaliste et normative qui a longtemps dominé le champ. Ils ont aussi permis de se défaire, voire de remettre en cause certaines représentations et stéréotypes dominants, notamment la figure héroïque de l'entrepreneur, la prédominance de la rationalité téléologique, le poids de l'intention délibérée, pour privilégier des problématiques visant à mieux se saisir des pratiques entrepreneuriales, de manière à la fois plus holistique, contextualisée et phénoménologique. Rappelons que le passage du centre d'intérêt en entrepreneuriat de l'entrepreneur vers le processus entrepreneurial s'est opéré à la fin des années 1980 avec les travaux de Gartner (Gartner, 1989 ; Bygrave et Hofer, 1991) ; il s'est illustré par de nouvelles questions, relatives au comportement de l'entrepreneur, invitant les chercheurs à privilégier un travail de terrain, de description pour mieux connaître ses activités effectives (à l'instar des recherches de Mintzberg sur les activités du manager). Plus récemment, comme le rappellent Jacquemin *et al.* (2017), le champ a connu une ouverture à l'approche critique, que l'on peut dater d'un numéro spécial d'*Entrepreneurship and Practice* paru en 2005, consacré aux perspectives alternatives en entrepreneuriat, puis d'un numéro spécial d'*Entrepreneurship and Regional Development* de 2013, où sont questionnés plusieurs

---

1 Parmi ces chercheurs, cinq d'entre eux ont eu leurs travaux de thèse primés par les associations académiques de la FNEGE (l'AEI : Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovatin et l'AIREPME : Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME).

mythes et hypothèses de la discipline. Sur la base de ces constats, nous avons donc – à travers le titre de cet ouvrage –, délibérément privilégié l'emploi du gérondif *entrepreneuring*, pour signifier le choix de ce fil rouge, afin de mettre en exergue ces tentatives de dépassement du réductionnisme individualiste – à la fois sur le plan théorique et méthodologique – et leurs incidences sur la production de connaissance, et ce quels que soient les objets d'analyse dans le champ de l'entrepreneuriat.

## De l'entrepreneur à l'entrepreneuring

Dans cette introduction générale, nous situons brièvement le courant de recherche centré sur le processus, dans une perspective dynamique et holistique, que nous qualifierons d'*entrepreneuring*<sup>2</sup> par rapport aux grands courants de la recherche en entrepreneuriat, et notamment le courant centré sur l'individu et le courant centré sur l'interaction individu-contexte, en vue de mieux en préciser la portée et les enjeux pour la recherche en entrepreneuriat.

Rappelons d'abord que la recherche en entrepreneuriat est relativement jeune. Elle a été, jusqu'aux années 1980, le « parent pauvre de la recherche en gestion », la création d'entreprise étant considérée comme un « épiphénomène sans importance », la gestion étant l'affaire des grandes entreprises (Vickery, 1985). La première thèse sur le sujet en France : *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*, que l'on doit à Christian Bruyat (1993), n'a pas encore trente ans. La présentation en grands courants n'est, elle-même, pas encore totalement stabilisée. Certains ont pu distinguer l'étude « du quoi ? » (les rôles ou fonctions de l'entrepreneur dans le système économique), « du qui ? » (les déterminants individuels de l'action entrepreneuriale) et « du comment ? » (les actions de l'entrepreneur) (Stevenson et Jarillo, 1990). Plus récemment, d'autres ont mis en évidence différents paradigmes dans le champ : paradigme de l'innovation, paradigme de la création d'organisation, paradigme de la création de valeur, paradigme de l'opportunité d'affaires (Verstraete et Fayolle, 2005), qui « laissent dans l'ombre différents courants ou écoles qui structurent le champ » comme

2 Le gérondif est une forme hybride qui possède à la fois les caractéristiques d'un nom et celles d'un verbe, d'où sa difficile traduction en français. Ce pourrait être l'action d'entreprendre ou plutôt l'entreprendre en action, en train de se faire faisant référence à l'aspect processuel de l'entrepreneuriat. "The term of 'entrepreneuring' following Weick's (1979) idea that verbs draw attention to actions and processus geared toward change creation." (Rindova, V., Barry, D. & Ketchen, D. (2009). *Entrepreneuring as emancipation. Academy of Management Review*, 34(3), 477-491.

l'école fondée sur les traits ou le courant de la décision entrepreneuriale, mais aussi la place du processus dans le champ (Messeghem et Sammut, 2011). D'autres chercheurs encore préfèrent parler de quatre postures en entrepreneuriat : rationnelle (centrée sur le résultat de l'action de l'entrepreneur – le quoi –), normative (centrée sur le porteur de l'action, l'entrepreneur – le qui –), cognitive (centrée sur ses modes de raisonnement), et « projective<sup>3</sup> » (centrée sur l'action et la subjectivité de l'individu en situation) (Schmitt, 2015). Dans ce contexte, nous avons privilégié une présentation en trois temps – Individu, Interaction individu-contexte, Processus – en vue de souligner l'évolution de la recherche dans le temps et la multiplication progressive des niveaux d'analyse, vers une approche à la fois plus systémique et influencée par l'épistémologie de la complexité (Morin, 1990). C'est ainsi que les objets d'analyse privilégiés peuvent et ont pu être analysés selon ces trois perspectives.

Comme le rappelle Hedi Yezza dans sa contribution (chapitre 7), la recherche en entrepreneuriat a longtemps considéré l'individu entrepreneur comme le niveau d'analyse privilégié. L'entrepreneur est alors vu comme l'acteur principal du phénomène entrepreneurial qu'il s'agisse d'un processus d'innovation, de la détection et saisie d'opportunités, de la création d'une organisation. Cette posture s'explique notamment par l'ancrage historique de la recherche en entrepreneuriat dans les sciences économiques (l'agir rationnel), qui privilégient la perspective de l'individualisme méthodologique. Les premiers travaux spécialisés en entrepreneuriat se sont intéressés jusqu'à la fin des années 1980 principalement aux caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur et à ses traits de personnalité – sa motivation – (Greenberger et Sexton, 1988 ; Shaver et Scott, 1991), jusqu'à la fameuse controverse ayant opposé Gartner (1988) et son approche de l'entrepreneuriat centrée sur la création d'organisation (Comment – approche par « les faits ») à Carland *et al.* (1988) et leur approche centrée sur les traits (Qui – approche par « les traits »). Avec Gartner, l'intérêt scientifique a alors dérivé à la fin des années 1980 vers l'étude des tâches et actions nécessaires à l'avènement d'une nouvelle organisation et sa pérennisation ainsi que des aptitudes et des compétences utiles à l'entrepreneur pour les mener à bien (approche gestionnaire et non plus psychologique).

Ces travaux – approche par les traits, approche par les faits – ont ouvert le champ à une perspective normative de la création

3 Ce terme a été retenu par les auteures, suite aux recherches menées sur l'approche par le projet (cf. numéro spécial de la *Revue de l'Entrepreneuriat* de 2011, 10(2), sous la direction d'A. Asquin, R. Condor et C. Schmitt).

d'entreprise (Schmitt, 2015), dans laquelle sont étudiés, d'une part, les prédispositions psychologiques qui prédiraient l'acte entrepreneurial et sa réussite, d'autre part, l'enchaînement des tâches à réaliser et compétences à maîtriser pour entreprendre. Les approches centrées sur les traits ont fait l'objet de critiques régulières (p. ex., Sexton et Bowman, 1985 ; Brockhaus et Horwitz, 1986 ; Gartner, 1988 ; Low et McMillan, 1988), notamment relativement à leur incapacité à définir un profil type de l'entrepreneur et à distinguer les entrepreneurs des autres catégories d'acteurs. Les travaux sur le processus entrepreneurial inscrits dans la perspective normative ont ouvert la voie à une approche instrumentale et linéaire de la création d'entreprise, qualifiée de causale depuis les travaux de Sarah Sarasvathy (2001), approche qui est questionnée aujourd'hui. Partant d'une idée, l'entrepreneur planifie son action, s'attache à valider son idée sur les plans marketing, commerciaux et économiques notamment, puis il prévoit le montage juridique et financier de la future entreprise en vue de définir sa viabilité et sa faisabilité et une stratégie défendable sur le marché. Dans ce cadre, l'étude de marché et le *business plan* deviennent des étapes et outils clés emblématiques de la démarche entrepreneuriale. De nombreux phénomènes entrepreneuriaux ont été étudiés dans cette perspective (création *ex nihilo*, reprise, essaimage, intrapreneuriat) de manière à en préciser les contours, les spécificités et les étapes clés en termes d'ingénierie.

De manière générale, il est reproché aux approches centrées sur les individus de considérer que les différentes caractéristiques individuelles ont les mêmes conséquences quel que soit le contexte dans lequel l'individu entrepreneur est placé<sup>4</sup>. En réponse à cette critique, des travaux avec un ancrage sociologique (Bowen et Hisrich, 1986 ; Aldrich *et al.*, 1987 ; Filion, 1991) se sont intéressés à la dimension sociale de l'entrepreneur, au rôle des personnes que l'entrepreneur côtoie et connaît (réseaux et capital social de l'entrepreneur) et des milieux dans lequel il grandit et évolue (groupe ethnique, famille et proche, expériences professionnelles...) qui sont autant de sources d'informations et d'apprentissages.

De nombreux travaux ont alors étudié les effets de l'environnement global/local (accès à des ressources), social (expérience professionnelle, ethnie, modèles d'imitation, famille...) et du contexte immédiat (avec la notion de déplacement proposée par

---

<sup>4</sup> Rappelons que parallèlement à ces travaux, des auteurs ont tenu compte de l'environnement dans lequel l'entrepreneur agit, comme niveau d'analyse principal, et notamment de l'influence du macro-environnement sur le nombre de nouvelles entreprises créées dans un périmètre donné (voir par exemple les travaux du groupe Global Entrepreneurship Monitor).

Shapero, 1975) comme médiateur des effets des traits et caractéristiques personnelles sur les comportements entrepreneuriaux. Dans ce cadre, l'acte d'entreprendre n'est plus seulement lié aux caractéristiques de l'individu mais est également déterminé par les facteurs de contexte qui vont agir de manière contingente pour favoriser ou inhiber le comportement entrepreneurial. Un courant de recherche important s'est affirmé, autour de l'étude de l'ensemble des facteurs qui agissent sur l'apparition d'une intention entrepreneuriale (Shapero et Sokol, 1982 ; Krueger, 1993 ; Krueger et Casrud, 1993 ; Krueger et Brazeal, 1994 ; Krueger *et al.*, 2000), et les choix de carrières entrepreneuriales. Une des avancées de ce courant porte sur la reconnaissance du phénomène entrepreneurial comme un phénomène multidimensionnel. Cependant si le créateur n'est plus le seul élément à prendre en compte, il conserve dans ces travaux le rôle principal. Ils restent par ailleurs trop normatifs, linéaires et déterministes : l'intention, et à travers elle des facteurs individuels et situationnels, précèdent et prédisent l'action. Ces recherches ne prennent pas non plus le temps en considération. Le courant processuel apporte à ces niveaux un changement majeur.

### **L'affirmation de la perspective processuelle et de la perspective critique**

Les travaux successifs de Gartner (approche par les faits, focus sur les activités qui mènent à une nouvelle organisation) ont ouvert la voie à l'école processuelle, qui s'intéresse à l'émergence organisationnelle (Gartner, 1993a, 1993b, 1995, 2001), dans le sens d'*organizing*, c'est-à-dire comme le processus d'organisation menant à une nouvelle organisation. Cette perspective vise à réaliser un déplacement de l'objet de recherche de l'entrepreneur-individu vers l'entrepreneuriat-processus. Dans cette conception, l'entrepreneuriat privilégie davantage l'organisation en tant que processus que l'organisation en tant qu'entité (Weick, 1979, 1995), en s'attachant plus particulièrement à comprendre la dynamique de la formation de l'organisation. Elle met l'accent sur le processus entrepreneurial, sur le mouvement (Hjorth *et al.*, 2015), elle cherche à montrer comment ce qui est advenu est advenu (Hjorth, 2017). Selon Steyaert (2007), le concept d'*entrepreneuring* traduit également un déplacement dans les études entrepreneuriales d'une vision individualiste et héroïque vers une approche relationnelle, prenant en compte la multiplicité des acteurs en jeu et le façonnement conjoint de l'acteur

et de la situation. Comme le rappelle Bissonnette (2020), même si l'entrepreneur demeure un acteur principal du processus, dans la mesure où il en est l'instigateur, c'est la notion de processus qui cristallise l'attention : « *Le processus montre l'importance du temps et le caractère organisé des phénomènes en jeu.* » Ainsi, l'approche processuelle et relationnelle implique d'abord un changement de perspective. Elle invite à la compréhension de la complexité des phénomènes (plutôt qu'à la recherche de la cohérence), à la prise en compte de la temporalité, à la reconnaissance de la créativité et de l'indétermination de l'agir entrepreneurial (Hjorth *et al.*, 2015 ; Schmitt, 2015 ; Verduyn *et al.*, 2017). Il s'agit alors d'étudier concrètement, selon Germain et Jacquemin (2017) « *l'entreprendre en train de se faire* ».

Les débats suscités au sein du paradigme de l'opportunité d'affaires sur la nature des opportunités (préexistantes *versus* socialement construites) (Chabaud et Messeghem, 2010 ; Short *et al.*, 2010) illustrent cette différence d'approche qui existe au sein des recherches processuelles entre les conceptions normatives et linéaires d'une part et systémiques d'autre part. En 2001, la parution des recherches de Sarasvathy sur l'effectuation a participé d'une vision divergente de l'entrepreneuriat, qui induit des implications majeures quant à la conception de l'action entrepreneuriale. Dans ses travaux, elle bouscule la lecture du processus entrepreneurial, en contestant la conception d'opportunités pré-existantes sur le marché (que l'entrepreneur découvrirait, évaluerait et exploiterait) et en insistant sur leur nature socialement construite. Ce changement de perspective a des incidences sur la manière dont sont traitées, en entrepreneuriat, les questions d'ordre stratégique, marketing, de gestion des ressources humaines, financière (Alvarez et Barney, 2010). Sur le plan marketing, le marketing mix résulte de la façon dont l'opportunité émerge (chemin faisant), à partir d'expérimentations, entre construction et découverte. Les décisions deviennent itératives, inductives et incrémentales. Selon Sarasvathy, l'entrepreneur est aussi un entrepreneur effectual : il fabrique des opportunités à partir des réalités de sa vie et de ses systèmes de valeur : « *Entrepreneurs fabricate opportunities by starting with who they are, what they know, and whom they know.* » (2008, préface)

Les travaux menés au sein du courant processuel ont une dimension critique et engagée plus ou moins revendiquée selon les chercheurs. Il s'en dégage une remise en cause progressive des hypothèses sous-jacentes qui ont orienté la recherche en entrepreneuriat et notamment l'approche réductionniste économiste selon



laquelle l'entrepreneuriat serait un phénomène fondé sur le marché et individualiste, dans lequel un certain nombre de traits de personnalité et de comportements mènent à la création d'entreprise et, en conséquence, entraîneraient de la croissance économique et de l'innovation (Bissonnette, 2020). Ce faisant, ces recherches visent à « *défier et déstabiliser les connaissances existantes pour ouvrir des compréhensions nouvelles et différentes qui peuvent changer, en bien, la société* » (Verduyn *et al.*, 2017<sup>5</sup>). En allant à la découverte de réalités entrepreneuriales méconnues (par exemple dans des contextes marginaux ou liminaux), et en se gardant de tout misérabilisme, ils contribuent à l'élargissement de la compréhension du phénomène entrepreneurial.

## **Un ouvrage structuré en trois parties**

L'ensemble des textes choisis correspond à des travaux de recherche récents menés sur la période 2015-2020. Ils permettent tous de mieux se saisir du changement de perspective à l'œuvre dans le champ – d'un niveau d'analyse individuel vers une « *pensée processuelle* » (Hjorth *et al.*, 2015) –, que ce soit en retraçant l'évolution d'une analyse individualiste vers une analyse plus holistique d'un même objet de recherche ou que ce soit en montrant comment la prise en compte d'une approche plus processuelle et relationnelle peut modifier un tel objet.

L'ouvrage est structuré en trois parties, respectivement intitulées : Partie 1 : Cerner l'entrepreneur(iat) : nouveaux contextes d'investigation ; Partie 2 : Expliquer les trajectoires entrepreneuriales : entrée, sortie, retour, transfert ; Partie 3 : Étudier l'entrepreneur et son écosystème : *business model*, accompagnement, financement.

**La première partie** met l'accent sur le renouvellement (et la remise en cause) du champ qui ont été favorisés par l'investigation de nouveaux contextes (entrepreneuriat social, entrepreneuriat culturel, entrepreneuriat de nécessité).

**La deuxième partie** traite, quant à elle, de l'étude de nouvelles trajectoires entrepreneuriales : engagement entrepreneurial, sortie entrepreneuriale et récréation après une sortie, rendue possible, au sein de l'école de la décision (intention entrepreneuriale), par l'inscription dans une perspective plus processuelle.

---

5 Traduction de Germain et Jacquemin (2017).

**La troisième partie** s'intéresse autant à l'entrepreneur qu'à son écosystème (l'ensemble des parties prenantes avec lesquelles il est en interrelation) – que ce soit pour l'accompagner ou pour le financer. Elle propose de nouvelles manières d'aborder ces sujets en prenant appui sur d'autres disciplines ou domaines de recherche, notamment la stratégie d'entreprise et la finance d'entreprise.

## **Les contributions des auteurs**

**Dans la première partie**, les travaux de Joëlle Bissonnette (chapitre 1), Christel Tessier-Dargent (chapitre 2) et Mariyam Lakhali (chapitre 3) nous montrent les avancées que peut connaître le champ lorsqu'on l'ouvre à de nouveaux contextes tels le domaine social, le champ artistique et culturel, des contextes marginaux ou liminaux (minorités linguistiques, précaires et chômeurs). Mariyam Lakhali met en évidence – avec l'entrepreneuriat social – un champ de recherche qui s'est construit en opposition ou tout au moins en comparaison avec l'entrepreneuriat économique classique, et qui vise aujourd'hui à s'en émanciper. Émancipation que choisit de mettre en exergue Joëlle Bissonnette avec l'entrepreneuriat culturel, en privilégiant les perspectives processuelles, de la pratique et critiques. Dans cette même perspective critique, Christel Tessier-Dargent s'est intéressée à l'entrepreneuriat dit de nécessité, contraint ou même de survie.

Après être revenue sur les premiers travaux en entrepreneuriat et les tentatives de caractérisation de l'entrepreneur des secteurs des arts et de la culture en référence au capitaine d'industrie classique (à savoir un individu jeune, innovant, individualiste et prédisposé à poursuivre une démarche entrepreneuriale dans un esprit d'exploration de soi et d'autoréalisation), Joëlle Bissonnette nous explique en quoi l'approche traditionnelle de l'entrepreneuriat culturel ne reflète pas la diversité des entrepreneurs des secteurs artistiques et culturels, notamment à partir de travaux menés sur des contextes sociaux marginaux ou excentrés, soit des contextes se situant en périphérie ou en marge des épïcêtres anglo-saxons et euro-américains. Dans le chapitre *Une posture critique et processuelle de l'entrepreneuriat culturel*, elle dresse un état des efforts réalisés pour questionner cette conceptualisation dominante de l'entrepreneuriat culturel afin de pouvoir en éclairer une plus grande diversité. À ce titre, elle privilégie une lecture critique de l'entrepreneuriat culturel, pour accorder de l'attention aux processus qui conduisent à devenir entrepreneur

et à construire son identité. Elle met en évidence l'interaction importante entre les éléments contextuels et les projets entrepreneuriaux menés, le déploiement de formes alternatives d'organisation et d'échanges (fondées sur l'entraide et la réciprocité, notamment) et la nature des pratiques et dynamiques constitutives de ces organisations. Ces perspectives processuelles, de la pratique et critiques, se révèlent pertinentes pour identifier des pratiques nouvelles, proposer des taxonomies et appréhender des jeux de tension. Au-delà de la dénonciation de cette référence systématique à l'entrepreneur économique, cette recherche enrichit les connaissances des processus entrepreneuriaux dans l'art et la culture ; elle ouvre plusieurs voies de dépassement où l'entrepreneuriat culturel est envisagé comme un travail moral, dans le cadre duquel les activités économiques impliquent toujours des considérations de valeur, de responsabilité et de solidarité.

Abordant un autre domaine – celui de l'entrepreneuriat de nécessité, qui représente la moitié des entrepreneurs dans les pays en développement et un cinquième dans les pays dits développés (Nikiforou *et al.*, 2019) – Christel Tessier-Dargent montre comment, depuis une quinzaine d'années, cette réalité entrepreneuriale a ouvert la recherche à un champ d'analyse critique du mythe schumpétérien de l'entrepreneur, fondé sur une logique entrepreneuriale individuelle et victorieuse, pour s'intéresser et analyser un processus entrepreneurial, social émergent et fortement contextualisé. Dans le chapitre *De l'entrepreneur héroïque à l'entrepreneur de nécessité*, Christel Tessier-Dargent expose les différentes approches théoriques susceptibles d'appréhender les contours et les ambiguïtés de ce phénomène, ainsi que les débats et critiques associés à la promotion de ce type d'entrepreneuriat (dans les pays développés et en voie de développement). Son état de l'art permet de souligner la complexité du concept d'entrepreneur par nécessité et l'hétérogénéité du phénomène, comme d'ailleurs le reflète la dispersion sémantique couvrant des réalités polymorphes (*i.e.* la création d'entreprise due à la perte d'un emploi salarié, un besoin de flexibilité ou une insatisfaction professionnelle, un divorce, une maladie, l'entrepreneuriat de nécessité pour échapper aux discriminations subies, par les femmes ou les immigrants par exemple, l'entrepreneuriat de survie, par défaut, faute d'autre alternative professionnelle...), ainsi que l'existence d'individus simultanément mûs par des motivations de nécessité et d'opportunité. Soucieuse de se dégager d'une conception condescendante et réductionniste de ces formes d'entrepreneuriat, basée sur un *a priori* négatif de l'individu et de son

potentiel économique, l'auteure adopte une approche dynamique et contextualisée du projet et non seulement de la personne. Le choix du courant processuel (Hjorth *et al.*, 2015), qui insiste sur l'indétermination de tout parcours entrepreneurial, permet d'aborder ces projets entrepreneuriaux tels qu'ils se vivent, en s'approchant au plus près de l'expérience des individus.

Enfin, Mariyam Lakhali dans le chapitre *L'entrepreneuriat social : une dynamique socio-économique au service de la communauté* nous rappelle que la plupart des écrits sur le sujet se sont rattachés historiquement à trois écoles de pensée, qui se différencient notamment sur la conception de l'économie et le rôle de l'entrepreneuriat (Cherrier *et al.*, 2017), mais laissent toutes peu la place à la compréhension de l'émergence organisationnelle. Le champ de l'entrepreneuriat social a été largement inscrit dans une vision classique, économique, voire capitaliste, même si des changements sont en cours. Si la majorité des travaux dans le domaine ont analysé le processus de manière linéaire, des recherches plus récentes l'ont abordé par des théories entrepreneuriales processuelles, et notamment celle du bricolage et de l'effectuation. Ces travaux ont permis de poser de nouvelles fondations pour étudier l'entrepreneuriat social comme se constituant sur la base d'un processus d'apprentissage dynamique où le porteur de projet (et le collectif) acquièrent progressivement et continuellement des connaissances et des compétences indispensables à la réussite du projet.

**Dans la deuxième partie**, les contributions respectives de Laëticia Gabay-Mariani (chapitre 4), Marie-Josée Drapeau (chapitre 5), Roxane De Hoe (chapitre 6) et Hedi Yezza (chapitre 7) nous permettent de mieux comprendre la diversité et les ressorts des trajectoires entrepreneuriales. Entrée, sortie, retour, transfert, reprise, transmission... autant de trajectoires entrepreneuriales, qui désormais sont abordées comme des thématiques de recherche à part entière, et qui sont reconnues, comme faisant partie intégrante du processus entrepreneurial.

Au sein de cette perspective processuelle, Laëticia Gabay-Mariani constate qu'un courant de recherche, développé à partir des années 1990 autour de modèles psychosociaux d'intention (Krueger, 1993), a donné lieu à une littérature prolixe sur les fondements motivationnels de l'agir entrepreneurial. Toutefois au regard de nombreuses limites explicatives pointées dans ces modèles de l'intention entrepreneuriale, des chercheurs ont proposé de s'intéresser au passage de l'intention à l'action et à la phase dite volitionnelle du processus entrepreneurial. C'est dans ce courant émergent (en

entrepreneuriat), que s'inscrit le chapitre *Du processus entrepreneurial à l'engagement entrepreneurial* de Laëtitia Gabay-Mariani. L'auteure retrace l'émergence de ce nouveau champ de recherche, en engageant un dialogue très stimulant avec la littérature en théorie des organisations. Il promeut le concept d'engagement comme une voie prometteuse pour mieux comprendre ce passage de l'intention à l'action et ainsi la persistance et la consolidation des trajectoires entrepreneuriales. À partir de l'analyse de l'engagement d'entrepreneurs naissants, Laëtitia Gabay-Mariani constate que l'engagement constitue un prisme pertinent pour analyser le maintien du comportement entrepreneurial à l'épreuve du réel, c'est-à-dire des difficultés et des obstacles auxquels les entrepreneurs naissants seront confrontés.

Dans la mesure où la sortie entrepreneuriale connaît une forte actualité dans la presse managériale et qu'elle fait partie intégrante de tout processus entrepreneurial, Marie-Josée Drapeau a choisi de documenter ce sujet relativement peu traité (comparativement à celui portant sur l'entrée en entrepreneuriat). Elle privilégie dans le chapitre *La décision de sortie entrepreneuriale*, le courant de recherche relatif à la sortie de l'entrepreneur de son entreprise. Se démarquant des lectures négatives de la sortie entrepreneuriale, elle inscrit son travail dans un pan de littérature relatif à la prise de décision entrepreneuriale. La sortie entrepreneuriale est considérée comme une décision stratégique à part entière, dans la lignée des recherches de DeTienne (2010), qui – pour bien comprendre l'entièreté du processus entrepreneurial – aborde la sortie en tant qu'activité entrepreneuriale intégrante de ce processus afin d'en saisir les tenants et aboutissants. Constatant que c'est un phénomène complexe dans la mesure où il est difficile de définir un « début » et une « fin » au processus en tant que tel, Marie-Josée Drapeau s'est intéressée aux différentes stratégies de sortie de l'individu et à leurs déterminants. Dans ce contexte, la décision de sortie peut survenir à n'importe quel moment, peu importe les motivations de l'entrepreneur. L'auteure nous propose une vision globale des différentes stratégies que l'entrepreneur peut utiliser pour sortir de son entreprise, en s'intéressant à la fois aux facteurs, aux motivations et aux intentions.

Roxane De Hoe, dans le chapitre *L'intention de recréer après une sortie entrepreneuriale*, adopte une approche originale, en choisissant de s'intéresser aux différentes perspectives pouvant expliquer l'intention de recréer une entreprise après une sortie entrepreneuriale. À cet effet, elle expose quatre situations exposant à une possible recréation, à savoir : la sortie d'entreprise, l'échec d'entreprise,

l'entrepreneuriat compulsif et l'écosystème entrepreneurial. L'auteure met en exergue les différents niveaux d'analyse et facteurs à prendre en considération pour mieux comprendre et appréhender cette intention de recréer. Cependant, elle constate que les recherches n'appréhendent pas les déterminants de l'intention de recréer de manière holistique. Or, la présence de déterminants individuels, organisationnels (liés à l'entreprise quittée) et environnementaux suppose que le phénomène soit abordé différemment de manière à combiner ces différents déterminants pour en avoir une meilleure compréhension. La revue de la littérature proposée démontre la dimension multifactorielle du phénomène, mettant en jeu des facteurs à la fois individuels, organisationnels et environnementaux.

Enfin, dans le chapitre *Les compétences de l'entrepreneur/repreneur : vers une approche par les compétences sociales*, Hedi Yezza nous rappelle combien le champ de l'entrepreneuriat a évolué – d'une description statique des caractéristiques psychologiques et des traits de personnalité de l'entrepreneur (approche par les traits) vers une vision holistique autour de l'importance accordée aux compétences comportementales de l'individu (approche comportementale) où la question des savoirs relationnels occupe désormais une place importante. Il nous montre comment l'étude des compétences entrepreneuriales – en s'ouvrant à cette perspective plus sociale et relationnelle – permet d'aborder différemment les processus de reprise d'entreprise, notamment à propos du phénomène successoral – transmission et reprise dans le cadre du *family business*.

**La troisième et dernière partie** de cet ouvrage regroupe des recherches de Donatienne Delorme (chapitre 8), Simona Grama-Vigouroux (chapitre 9), Amandine Maus (chapitre 10), et Jean-François Sattin (chapitre 11). Ces chercheur-es ont la particularité d'engager/renforcer le dialogue entre l'entrepreneuriat et d'autres champs disciplinaires (notamment le management stratégique et la finance). Leurs chapitres montrent l'importance qu'il y a à étudier l'entrepreneur au sein de son écosystème (écosystème d'innovation dans les démarches d'innovation ouverte, écosystème entrepreneurial dans les phases de conception et de réinvention du *business model*) et à prendre en compte dans les analyses, non seulement l'entrepreneur mais également les autres parties prenantes ou apporteurs de ressources (et notamment les acteurs de l'accompagnement et les financeurs).

Alors que le *business model* (BM) en tant que concept-outil jalonne tout processus entrepreneurial, Donatienne Delorme dans le chapitre *De la nature et diversité des business models pour entreprendre*

dresse un état des avancées concernant la recherche sur le *business model*. Elle identifie quatre fonctions principales pour le BM : (1) le BM comme configuration organisationnelle (Teece, 2010 ; Zott et Amit, 2010) permettant d'identifier des *business models* types, (2) le BM comme schéma cognitif, pouvant évoluer vers une représentation formelle pour rendre le projet plus explicite (Massa *et al.*, 2017) – le fameux *blueprint* évoqué par Osterwalder (2004) –, (3) le BM comme support de la stratégie, traduisant l'articulation de la création et de la capture de la valeur, et (4) ; le BM comme approche itérative et transformative, dans une logique de « *modelling* ». Cet état de l'art pose l'ambivalence liée à la mise en œuvre du *business model* dans une démarche entrepreneuriale : à la fois concept et outil pour construire, préciser et présenter le projet, les quatre fonctions identifiées peuvent être mobilisées à différents moments de la vie du projet. Elle expose des éléments de réponse aux principaux débats et points de tension identifiés autour de la notion de BM (notamment à propos de son ancrage théorique, de la conception de la valeur, et de l'articulation du BM avec l'environnement). Enfin, son propos final remet en perspective ce concept-outil, soulignant la richesse de l'approche, mais aussi sa complexité. Donatienne Delorme voit le BM comme un « objet-frontière », propice à constituer le socle d'un langage commun ou de représentation commune pour concevoir, échanger, discuter le projet entrepreneurial, au sein d'un collectif d'acteurs, d'une communauté ou d'un écosystème, afin d'en assurer la mise en œuvre et la pérennité. Cette proposition ouvre des perspectives de recherche dans le cadre de projets complexes, multiniveaux, afin de favoriser échanges et itérations au sein d'un écosystème d'innovation.

C'est justement aux écosystèmes d'innovation que s'intéresse Simona Grama-Vigouroux dans le chapitre *Les compétences des entrepreneurs dans les démarches d'innovation ouverte*. Dans une perspective stratégique, proche des problématiques intrapreneuriales, elle traite le thème de l'innovation ouverte (IO) dans le champ de l'entrepreneuriat et plus précisément dans les start-up ; thème initialement développé pour traiter des stratégies d'innovation dans les grandes entreprises. Considérant que les domaines de l'IO et de l'entrepreneuriat sont étroitement liés, elle dresse le constat que peu de recherches combinent les deux aspects. En conjuguant la littérature stratégique sur l'innovation ouverte et celle sur l'entrepreneuriat, elle étudie les différents processus entrepreneuriaux que requiert l'IO (e.g., l'exploration et l'identification des opportunités, la mobilisation de ressources, le développement et la

survie de l'organisation/innovation impulsée), ce qui lui permet de dresser un état de l'art des compétences managériales à déployer. L'originalité de ce croisement entre IO et entrepreneuriat repose sur une approche privilégiant l'aspect humain et plus particulièrement les compétences de l'individu (et non celle de l'organisation) dans l'analyse du phénomène. L'auteure s'est ainsi plus particulièrement intéressée aux compétences des entrepreneurs dans les démarches d'IO. Elle distingue quatre catégories de compétences pour l'IO : le management de soi, le management des relations interpersonnelles, le management de projet, le management du contenu des collaborations, et le management technique.

Dans le chapitre *Accompagnement entrepreneurial et business models d'incubateur*, Amandine Maus s'est intéressée au contexte entrepreneurial, et plus particulièrement à l'activité des incubateurs d'entreprises, organisations qui ont pour mission d'accroître les chances de survie des jeunes entreprises. Elle a fait le choix d'étudier ces dispositifs d'accompagnement entrepreneurial, en se focalisant sur leurs stratégies par le prisme de leurs choix de *business models*. En effet, ces incubateurs sont amenés à redéfinir leur offre d'accompagnement entrepreneurial dans un jeu concurrentiel de plus en plus intense afin d'être plus innovants, d'attirer l'attention des entrepreneurs et le soutien des financeurs. Cette perspective instrumentale – proposée à l'échelle méso – permet d'appréhender la diversité des BM et les transformations des incubateurs, et *in fine* de mieux se saisir des effets des écosystèmes entrepreneuriaux sur l'accompagnement entrepreneurial et donc sur le processus entrepreneurial.

Enfin, dans le dernier chapitre *La finance entrepreneuriale à la croisée des chemins*, Jean-François Sattin nous présente les frontières de la finance entrepreneuriale, qui – sur le plan académique – se caractérise par sa jeunesse et par son dynamisme. Dans la mesure où la finance entrepreneuriale étudie les aspects financiers du processus entrepreneurial, elle s'intéresse à la fois aux diverses sources de financement à la disposition des entrepreneurs (*business angels*, capital-risque, financement bancaire, crédit commercial, microfinance, *crowdfunding*, *love money*, marchés financiers, financements publics...), et à des problématiques particulières liées au financement de l'activité entrepreneuriale : selon des étapes précises du processus de création d'entreprise (rentabilité de l'activité entrepreneuriale, formation et aptitudes financières de l'entrepreneur, planification et gestion financière de la firme, choix des modes de financement, rédaction des contrats de financement, « trou » dans



la chaîne de financement, politiques publiques, etc.). Bien que ce champ de recherche ait gagné progressivement en autonomie, les travaux de recherche portent encore sur un nombre limité d'outils de financement, alors que l'écosystème financier a connu des évolutions récentes qui conduisent à redéfinir à terme les frontières de la finance entrepreneuriale. Face aux problématiques particulières que soulève l'activité entrepreneuriale, l'auteur plaide en faveur de l'étude d'une panoplie plus large de modes de financement et d'un dialogue renforcé entre les différentes communautés de chercheurs engagés en finance entrepreneuriale.

Nous espérons que cet ouvrage permettra à des chercheurs, à des futurs chercheurs mais aussi à des étudiants de s'engager dans des réflexions pluridisciplinaires sur les processus entrepreneuriaux, et qu'il suscitera des travaux originaux sur des démarches entrepreneuriales encore inexplorées ou invitera à ré-explore des objets plus anciens.

## Bibliographie

- Aldrich, H., Rosen, B. & Woodward, W. (1987). The impact of social networks on business foundings and profit: A longitudinal study. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College.
- Bissonnette, J. (2020). *Devenir entrepreneur culturel en contextes sociaux marginaux : tensions et pratiques d'agencement chez les entrepreneurs musicaux en situation linguistique minoritaire*. Thèse de doctorat, Montréal : HEC Montréal.
- Bowen, D. D. & Hisrich, R. D. (1986). The female entrepreneur: A career development perspective. *Academy of Management Review*, 11(2), 393-407.
- Brockhaus, R.H. & Horwitz, P. (1986). The psychology of the entrepreneur. In Sexton, D.L. & Smilor, R.W. (Eds.), *The art and science of entrepreneurship* (p. 25-48). Cambridge MA: Ballinger.
- Bruyat, C. (1993). *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*. Thèse pour le doctorat de sciences de gestion, Grenoble 2.
- Bygrave, W.D. & Hofer, C.W. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 16(2), hiver, 13-22.
- Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R. *et al.* (1988). "Who is an entrepreneur?" is a question worth asking. *American Journal of Small Business*, 12(4), spring, 33-39.

- Chabaud, D. & Messeghem, K. (2010). Le paradigme de l'opportunité : des fondements à la refondation. *Revue française de Gestion*, 7(206), 93-112.
- Cherrier, H., Goswami, P. & Ray, S. (2017). Social entrepreneurship: Creating value in the context of institutional complexity. *Journal of Business Research*, 86, 245-258.
- DeTienne, D. (2010). Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 203-215.
- Filion, L.J. (1991). *Vision et Relations : Clefs du succès de l'entrepreneur*. Montréal : Éditions de l'entrepreneur.
- Fisher, G. (2012). Effectuation, causation and bricolage: A behavioral comparison of emerging theories entrepreneurship research. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 36(5), 1019-1051.
- Gartner, W.B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32.
- Gartner, W.B. (1989). Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 14(1), 27-37.
- Gartner, W.B. (1993a). Words lead to deeds: Toward an organizational emergence vocabulary. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 231-239.
- Gartner, W.B. (1993b). Organizing the voluntary association. *Entrepreneurship Theory and Practice*, winter, 103-106.
- Gartner W.B. (1995). Aspects of organizational emergence. In Bull, I., Thomas, H. & Willard, G. (Eds.), *Entrepreneurship – perspectives on Theory Building*. Pergamon.
- Gartner, W. B. (2001). Is there an elephant in entrepreneurship? Blind assumptions in theory development. *Entrepreneurship Theory and Practices*, summer, 27-37.
- Gartner, W.B. & Brush, C.B. (2007). Entrepreneurship as organizing: Emergence, newness and transformations. In Habbershon, T. & Rice, M. (Eds.), *Praeger Perspectives on Entrepreneurship* (Vol. 3) (p. 1-20). Westport, CT: Praeger Publishers.
- Germain, O. & Jacquemin, A. (2017). Voies et voix d'approches critiques en entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 16(1), 7-18.
- Greenberger, D.B. & Sexton, D.L. (1988). An interactive model of new venture initiation. *Journal of Small Business Management*, July, 1-7.
- Hjorth, D. (2017). Critique nouvelle – an essay on affirmative-performative entrepreneurship research. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 16(1), 47-54.
- Hjorth, D., Holt, R. & Steyaert, C. (2015). Entrepreneurship and process studies. *International Small Business Journal*, 33(6), 599-611.

- Hjorth, D. & Steyaert, C. (2004). *Narrative and discursive approaches in entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Jacquemin, A., Germain, O., Goxe, F., Janssen, F., Lebegue, T. & Schmitt, C. (2017). Les approches critiques en entrepreneuriat : facettes et enjeux pour la communauté des chercheurs francophones. *Revue de l'entrepreneuriat*, 16(1), 19-36.
- Krueger, N.F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory & Practice*, Fall, 5-20.
- Krueger, N.F.J. & Brazeal, D.V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory & Practice*, spring, 91-102.
- Krueger, N.F.J. & Carsrud, A.L. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behavior. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), 315-330.
- Krueger, N.F., Reilly, M.D. & Carsrud, A.L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5/6), 411-432.
- Lindgren, M. & Packendorff, J. (2006). Entrepreneurship as boundary work: deviating from and belonging to community. In Steyaert, C. & Horjth, D. (Eds.), *Entrepreneurship as social Change* (p. 210-230). Cheltenham: Edward Elgar.
- Low, M.B. & McMillan, I.C. (1988). Entrepreneurship: Past research and future challenge. *Journal of Management*, 14(2), 139-160.
- Marchesnay, M. (2007). La rhétorique entrepreneuriale en France : entre sémantique, histoire et idéologie. Papier de recherche ERFI, février 2007.
- Massa, L., Tucci, C. L. & Afuah, A. (2016). A critical assessment of business model research. *Academy of Management Annals*, 11(1), 73-104.
- McKelvey, B. (2004). Toward a complexity of science of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 19, 313-341.
- Messeghem, K. & Sammut, S. (2011). *L'Entrepreneuriat*. Cormelles-le-Royal : Éditions EMS, coll. « Les Essentiels de la gestion », 244 p.
- Morin, E. (1990). *Introduction à la pensée complexe*. Paris : ESF Éditeur.
- Nikiforou, A., Dencker, J. & Gruber, M. (2019). Necessity entrepreneurship and industry choice in new firm creation. *Strategic Management Journal*, 40, 2165-2190.
- Osterwalder, A. (2004). *The business model ontology: A proposition in a design science approach*. Thèse de doctorat, Université de Lausanne, Faculté des hautes études commerciales.
- Phillips, N. & Tracey, P. (2007). Opportunity recognition, entrepreneurial capabilities and bricolage: Connecting institutional theory and

- entrepreneurship in strategic organization. *Strategic Organization*, 5(3), 313-320.
- Sarasvathy, S.D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *The Academy of Management Review*, 26(2), 243-288.
- Sarasvathy, S.D. (2003). Entrepreneurship as a science of the artificial. *Journal of Economic Psychology*, 24, 203-220.
- Schmitt, C. (2015). *L'agir entrepreneurial. Repenser l'action des entrepreneurs*. Presses de l'Université du Québec, 146 p.
- Sexton, D.L. & Bowman, N. (1985). The entrepreneur: A capable executive and more. *Journal of Business Venturing*, 1(1), winter, 129-140.
- Shapiro, A. (1975). The displaced uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today*, 9(6), 83-88.
- Shapiro, A. & Sokol, L. (1982). The social dimension of entrepreneurship. In Kent, C.A., Sexton, D.L. & Vesper, K.H. (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship* (p. 72-90). Englewood Cliffs NJ: Prentice Hall.
- Shaver, K. G. & Scott, L. R. (1992). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 23-46.
- Short, J.C., Ketchen, D.J., Shook, C.L. & Ireland, R.D. (2010). The concept of opportunity in entrepreneurship research: Past accomplishments and future challenge. *Journal of Management*, 36(1), 40-65.
- Simon, H. (1996). *The sciences of the artificial*. Cambridge: MIT Press.
- Steyaert, C. (2007). Entrepreneurship as a conceptual attractor: A review of process theories in 20 years of entrepreneurship studies. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(6), 453-477.
- Stevenson, H. H. & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11(5), 17-27.
- Teece, D. J. (2010). Business models, business strategy and innovation. *Long Range Planning*, 43(2-3), 172-194.
- Verduyn, K., Dey, P., Tedmanson, D. (2017). A critical understanding of entrepreneurship. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 16(1), 37-46.
- Verstraete, T. & Fayolle, A. (2005). Paradigmes de l'entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 4(1), 33-52.
- Vickery, L. (1985). Recherche et création d'entreprise. *Enseignement et Gestion*, numéro spécial, printemps.
- Weick, K.E. (1979). *The social psychology of organizing*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Weick, K.E. (1995). *Sensemaking in organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.

- Welter, C., Mauer, R. & Wuebker, R. (2016). Bridging behavioral models and theoretical concepts: Effectuation and bricolage in the opportunity creation framework. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 10, 5-20.
- Zott, C. & Amit, R. (2010). Business model design: An activity system perspective. *Long range planning*, 43(2-3), 216-226.