

## De l'entrepreneur au processus entrepreneurial : un cadrage théorique

### From the entrepreneur to the entrepreneurial process: A theoretical framework

Abdellah Derkaoui<sup>1\*</sup>, Imane Zemzami<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Université Ibn Tofail, Kenitra, Maroc

\*Corresponding author: [abdellah.derkaoui@uit.ac.ma](mailto:abdellah.derkaoui@uit.ac.ma)

---

#### Résumé

L'entrepreneuriat reste un domaine de recherche toujours en plein croissance, la multiplicité des approches d'analyse de ce construit le rend une notion multidisciplinaire, et son évolution historique a donné naissance à de nombreuses conceptualisations. L'objectif de cette étude est de mettre en exergue l'évolution historique de la conception de l'entrepreneuriat et son passage d'une conception classique et étroite liée à l'entrepreneur vers une conception moderne plus large qu'il s'agit du processus entrepreneurial tout en s'appuyant sur une littérature très enrichissante. Les principaux résultats qui découlent de cette étude se résument comme suit : premièrement, la personne de l'entrepreneur reste depuis trois siècles au cœur de l'entrepreneuriat malgré son recul à la fin du 19<sup>e</sup> et début du 20<sup>e</sup> siècle au profit du capitaliste ; deuxièmement : l'apparition de l'approche par processus aux fins du 20<sup>e</sup> siècle permet d'élargir la définition de l'entrepreneuriat en tenant compte à l'environnement de l'entrepreneur et l'évolution de son activité entrepreneuriale. Troisièmement, les paradigmes entrepreneuriaux permettent pour l'essentiel de synthétiser les modèles du processus entrepreneurial et ainsi une bonne compréhension du parcours de création d'entreprise.

**Mots-clés** : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Processus Entrepreneurial, Paradigme, Caractéristiques

#### Abstract

Entrepreneurship remains an ever-growing field of research. It becomes a multidisciplinary notion because of the multiplicity of approaches of analyzing this construct and its evolution has given rise to various conceptualizations. The purpose of this article is to clarify the historical evolution of the notion of entrepreneurship and its transmission from a classical definition of entrepreneur person to the actual definition of the entrepreneurial process, based on a well-developed literature review. The main conclusions of this literature review are as follows: firstly, the entrepreneur has been at the center of entrepreneurship for three centuries, although it was displaced in favor of the capitalist in the late 19<sup>th</sup> and early 20<sup>th</sup> centuries. Secondly, the emergence of the process approach at the end of the 20<sup>th</sup> century gave greater importance to the entrepreneurial process, by taking into account the entrepreneur's environment and the evolution of his or her entrepreneurial activity. Thirdly, entrepreneurial paradigms enable us to summarize models of the entrepreneurial process, and thus to gain a clearer understanding of the path to business creation.

**Keywords** : Entrepreneurship, Entrepreneur, Entrepreneurial Process, Paradigm, Characteristics

## 1. Introduction

La revue de littérature qui porte sur l'entrepreneuriat montre que ce dernier est un champ dynamique et complexe vu son caractère multidisciplinaire (économie, sociologie, anthropologie, histoire, psychologie, sciences politique, gestion...) (Derkaoui & Zemzami, 2022; Fillion, 1997). L'évolution historique de l'entrepreneuriat a donné naissance à de nombreuses conceptualisations. La multidisciplinarité de l'entrepreneuriat rend difficile de prétendre l'existence d'une théorie entrepreneuriale, et la définition de la notion de l'entrepreneuriat ne fait jamais un consensus même chez les théoriciens de la même discipline. L'objectif de toute recherche en entrepreneuriat est de détecter les facteurs déterminants qui poussent l'individu à devenir entrepreneur et à créer sa propre entreprise. Les prémices d'une théorie de l'entrepreneuriat étaient basées sur les travaux des fondateurs notamment Cantillon, Say et Knight, ces derniers se sont contentés de donner une définition et un éclaircissement de la notion de l'entrepreneur en identifiant ses caractères et son poids dans l'économie. L'arrivée de l'ère industrielle et la montée des manufactures de grande taille a causé une négligence de la fonction de l'entrepreneur et son rôle joué dans l'économie au profit de la personne du capitaliste et du manager.

La récurrence des crises systémiques et le développement des sociétés fordistes ont poussé certains économistes notamment de l'école autrichienne, de réviser leurs idées néoclassiques pour renouer avec la notion de l'entrepreneur, tout en déterminant son importante fonction d'innovation apportée à l'activité économique et sa capacité de renouveler le cycle de la croissance. L'éclatement de la notion de l'entrepreneuriat vers les années 80 sur de nombreuses disciplines (Fillion, 1997) rend la notion interdisciplinaire, cette interdisciplinarité de l'entrepreneuriat ne permettra sa lecture qu'à travers des approches divergentes mais complémentaires, et dont la principale on trouve l'approche processuelle qui va ouvrir le champ entrepreneurial vers des perspectives de recherche en plein essor. Cette approche a permis depuis des dizaines d'années de dresser une "carte de route" vers la réalisation du projet entrepreneurial. Pour cerner la notion de l'entrepreneuriat, il semble nécessaire de présenter d'abord les fondements et l'évolution de la théorie de l'entrepreneur. Par la suite, on présentera le processus entrepreneurial pour lequel on fera un zoom sur ses paradigmes et ses modèles. L'importance de ce point s'inscrit dans une perspective de comprendre la notion et l'évolution du phénomène entrepreneurial tout en mettant l'accent sur le processus entrepreneurial.

## 2. Revue de littérature

### 2.1. Émergence et genèse de la théorie de l'entrepreneur

Historiquement, l'entrepreneuriat a été initié par l'étude de la personne de l'entrepreneur avec les travaux des économistes, qualifiés de fundamentalistes, tels que Cantillon, Say, puis après avec Knight, ces économistes ont consacré leur analyse à discuter le profil et les fonctions de l'entrepreneur mais aussi à présenter son poids et son importance dans l'économie. L'ère industrielle et l'arrivée des grandes manufactures a soustrait le profil d'entrepreneur des analyses des économistes classiques qui penchaient beaucoup plus à étudier le capitaliste apportant des fonds nécessaires au projet et le manager qui dirige le projet, sans donner aucune identité au personnage de l'entrepreneur. Le développement économique épaulé par le développement de la pensée économique et managériale va inciter le retour en force de

l'entrepreneur. Les travaux de Schumpeter représentent une reprise du personnage de l'entrepreneur tel un moteur de la croissance économique.

### **2.1.1. De l'apparition d'une théorie de l'entrepreneur**

On doit à Cantillon l'intégration de la notion de l'entrepreneur dans la théorie économique à partir du 17<sup>e</sup> siècle, cet économiste utilise le terme entrepreneur pour désigner l'agent qui prend le risque en commercialisant des marchandises achetées au prix déjà connu puis les revendre à un prix incertain à l'avenir. En effet, cet entrepreneur ne peut pas faire des prévisions sur les évolutions des marchés et les fluctuations des quantités à consommer, ce qui rend difficile d'estimer le profit. Ainsi, l'entrepreneur est le seul agent qui supporte le risque lié aux contraintes du marché. Cantillon divise la société en identifiant trois agents : les propriétaires qui sont les riches qui vivent indépendants financièrement, les fermiers et les entrepreneurs qui constituent une catégorie d'agents hétérogène regroupant les marchands, les artisans, les manufacturiers... etc.

Selon Cantillon, l'entrepreneur est un agent d'administration, de la production et du commerce, il assume tout seul le risque des fluctuations des prix ou autres contraintes du marché. Néanmoins, Cantillon procure, à l'entrepreneur la capacité d'anticipation du risque par la prévoyance des comportements d'achat afin de fixer des prix de vente qui seront acceptés par l'acheteur (Tounés, 2004). La capacité d'évaluer donc la situation et l'évolution du marché dépend chez Cantillon de son expérience personnelle d'abord, ensuite de son instinct du profit, ce dernier lui pousse toujours à chercher les méthodes les plus adéquates. L'apport principal de Cantillon est l'établissement de la liaison entre les deux notions de l'entrepreneur et du risque, néanmoins, Cantillon ne s'intéresse pas à l'origine du capital donc il ne distingue pas entre l'entrepreneur et le capitaliste, ni au fonctionnement de l'entreprise donc il ne distingue pas entre l'entrepreneur et le manager. (Boutillier & Uzunidis, 2014).

La participation de J.B. Say dans la théorie de l'entrepreneur parue dans sa définition que lui a procurée. il s'agit d'un prolongement de l'apport de Cantillon à ce que l'entrepreneur est un preneur de risque. Pour Say « l'entrepreneur d'industrie est celui qui entreprend de créer pour son propre compte, à son profit et à ses risques un produit quelconque » (Say, 1803). Say a divisé la société en trois agents : le savant qui sait produire la connaissance, l'entrepreneur qui met en pratique cette connaissance et l'ouvrier qui est à la disposition de l'entrepreneur pour réaliser la production. Pour Say, l'entrepreneur a pour fonction principale, de combiner les facteurs de production et d'organiser cette opération d'une façon harmonieuse dans un objectif de maximiser l'utilité engendrée par l'échange des services productifs contre des produits. En effet, Say fait de l'entrepreneur le principal acteur dans l'activité économique, il est le centre de plusieurs rapports : il est donc un intermédiaire entre les producteurs et les consommateurs (Filion, 1997). Say comme Cantillon, considère que la prise de risque est inhérent à l'activité de l'entrepreneur, cette prise de risque est perçue comme un coût de production, le profit n'est que la récompense qu'il reçoit en contre partie de son temps écoulé dans l'activité de production et du risque accepté.

L'entrepreneur d'industrie de Say est un entrepreneur qui a la capacité d'employer la connaissance afin d'accélérer la croissance de l'économie et le développement de la société. Par opposition à Cantillon, Say distingue entre l'entrepreneur et le capitaliste apporteur de capital. Comme deux fonctions, elles peuvent être réalisées par une seule personne sans que cette combinaison soit obligatoire (Tounés, 2004), cette situation est expliquée par Say à ce que l'entrepreneur ayant un besoin de financement de son propre projet, il doit à son prêteur

une somme fixe d'intérêt en contrepartie de la jouissance de son capital, alors que ses gains et pertes sont forfaitaires dans la mesure où son profit soit supérieur ou inférieur au coût du capital emprunté. Force est de constater que l'entrepreneur de Say ne se limite plus dans sa théorie de production mais la dépasse à sa théorie de répartition du revenu dans laquelle l'entrepreneur de Say devient un agent attentif aux évolutions du marché et confronte le risque des fluctuations des prix (Steiner, 1997).

Knight (1921) établit la distinction entre le risque et l'incertitude en rapport avec les connaissances disponibles chez les agents économiques et la situation économique actuelle et future. L'incertitude découle de l'environnement contingent de l'économie dont on ne peut pas anticiper les évolutions futures. À l'opposé de Say, l'entrepreneur de Knight n'a pas comme fonction principale l'organisation de la production mais de décider pour un futur prévisible (Boutillier & Uzunidis, 1995). Il a donc le rôle d'assumer l'incertitude qui se diffère du risque à ce que ce dernier peut être mesurable, assurable par un tiers ou une assurance. L'incertitude est donc la situation d'impossibilité de prévoir les conséquences futurs d'une décision, et de déterminer les probabilités (Schmitt, 2009).

Par son apport, Knight fait renaître l'idée de Cantillon portant sur le risque pris par l'entrepreneur (Pelletier, 1990). En effet, Knight avance que l'entrepreneur se trouve dans une incertitude totale, cette situation le rends incapable d'élaborer des probabilités à chaque état futur, dans ce sens, il prend des décisions de production sans aucune connaissance de l'évolution future de la demande, ce qui amplifie le risque. L'entrepreneur a l'obligation de réduire l'incertitude par l'évaluation des situations risquées, ce qui lui permet une réalisation du profit, et plus l'incertitude est forte plus le profit est élevé. Ce profit est défini comme un revenu résiduel après avoir payé les coûts de l'incertitude. Le modèle théorique de l'entrepreneur a connu un déclin durant l'apogée de l'économie industrielle notamment dans la pensée classique et néoclassique.

### **2.1.2. ...à la disparition de l'entrepreneur**

L'école classique - à l'exception de Say- ne procédait pas à un traitement systématique de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur. Car le système économique qui prédominait à l'époque des « hommes d'affaires » ne leur donne pas une importance particulière (Ricketts, 2008). Les économistes classiques anglais (Smith et Ricardo) ne considèrent pas l'entrepreneur comme un agent économique important, ils avaient une analyse macro-économique qui essaie de traiter les phénomènes économiques d'une façon globale et non pas d'expliquer les comportements individuels des agents économiques. Smith (1776), avec sa métaphore de la main invisible, ne reconnaît aucun rôle innovant de l'entrepreneur, par ailleurs, il assimile l'entrepreneur : le propriétaire, au capitaliste qui apporte le capital. Néanmoins, il fait une distinction nette entre les fonctions du capitaliste qui finance l'entreprise et celles du manager qui assure la direction

D'une manière analogue aux idées de Smith, Ricardo associait l'entrepreneur au capitaliste, qui détient le capital, qui prend les décisions, et qui en assume les risques, pas de distinction entre la notion de risque et celle de direction (Tounés, 2004). Positionnement qui caractérise l'école anglaise de la pensée classique. Pour David Ricardo, il existe trois facteurs de production à savoir: la terre, le travail et le capital, qui sont rémunérés respectivement de la rente, le salaire et le capital, et à long terme, la rente augmente et le salaire diminue à cause de la croissance démographique et la diminution de la surface terrestre ce qui réduit encore le profit des capitalistes qui tendent à un « état stationnaire ».

L'absence de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat chez les classiques peut être justifiée pour des raisons multiples : D'abord, l'existence des manufactures de petite taille dirigées par leur propriétaire ne laisse aucune place ou rôle pour l'entrepreneur. Et par la suite l'apparition des grandes manufactures et la naissance des grandes organisations industrielles donnera naissance à un nouveau personnage : le manager. Deuxièmement, la production se dirige directement vers un marché et donc vers une satisfaction du besoin dans un cadre de la loi de débouché qui stipule que chaque production (offre) trouve sa propre demande, ce qui n'implique pas des risques ou des incertitudes. Troisièmement, il n'existe pas d'une possibilité d'innovation, car la hausse de la production est fonction de la hausse de la quantité des facteurs de production utilisée. C'est dire, si on veut une surproduction, le producteur peut ajouter des machines ou des ouvriers.

Marx ne présente pas une analyse appropriée sur la théorie de l'entrepreneur ou la fonction entrepreneuriale. L'un des classiques connu par ses critiques au capitalisme, il met en exergue la pression continue qui motive le capitaliste à augmenter sa plus-value par une exploitation intensifiée des facteurs de production et l'utilisation des nouvelles machines, sans aucune explication des motivations des choix d'augmenter les facteurs de productions ni des conséquences de ces choix (Boutillier & Tiran, 2016). Son analyse du revenu résiduel peut être interpréter comme contribution implicite dans la théorie entrepreneuriale. En effet, Marx remarque que le revenu résiduel se manifeste après déduction par l'entreprise des salaires du personnel et des intérêts sur les capitaux empruntés. Toutefois, l'analyse l'entrepreneuriat dans la pensée classique ne fait pas un consensus entre les chercheurs et les écrits des classiques restent ouverts aux différentes interprétations. Ainsi, bien que les travaux de de Ricardo exclut l'entrepreneur, Adam Smith, peut être considéré comme l'initiateur d'une théorie de la croissance économique qui attribue implicitement un rôle central à l'entrepreneur et qui repose sur la prise de décision entrepreneuriale. Les efforts des personnes pour "améliorer leur condition" conduiront à une augmentation de la productivité, à une division du travail plus poussée et à la création de nouveaux emplois (Ricketts, 2008).

Quant aux néoclassiques, ils n'ont pas pris en compte le rôle de l'entrepreneur, car leur objet d'étude porte sur l'équilibre du marché et s'éloigne de l'entreprise. Donc, toute question de l'entreprise, de sa croissance et du rôle du progrès technique a été négligées de la théorie néoclassique. Dans l'hypothèse du marché de concurrence pure et parfaite, il n'existe aucune place pour le rôle de l'innovation ou de prise de risque. Dans la théorie de l'équilibre général de Walras, le surprofit disparaît car les facteurs de production sont rémunérés à leur productivité marginale qui tend à baisser, et les quantités disponibles sont données. À cet égard, Walras semble vider le concept de l'entrepreneur de ses fonctions pour en faire une personne imposée à la loi de l'offre et la demande (Boutillier & Tiran, 2016). Par ailleurs, les rentes économiques peuvent s'accumuler sur des ressources telles que la terre ou même les compétences mais le profit des entreprises est nul. En l'occurrence, Walras affirme que le profit des entrepreneurs ne peut se réaliser que dans des situations de déséquilibre (Ricketts, 2008). autrement dit, le profit est l'exception et non pas la règle.

### **2.1.3. Le retour en force de l'entrepreneur**

La première moitié du 20e siècle a connu le repositionnement de l'entrepreneur comme un agent important de l'activité économique, notamment suite aux contributions de Schumpeter qui est qualifié du père de l'entrepreneuriat actuel, et qui fait de l'entrepreneur un agent économique assurant des fonctions véritables dans l'économie via l'innovation qui consiste à

introduire des nouveaux produits. En effet, L'introduction de nouveaux produits et processus exige des compétences organisationnelles tout à fait distinctes de la simple gestion et c'est cette tâche dynamique d'exploration et d'innovation qui impose la qualité entrepreneuriale.

Schumpeter associe à l'entrepreneur la qualité d'innovateur révolutionnaire qui révolutionne le modèle de production par l'exploitation d'une invention ou une technologie existante mais pas encore exploitée. Il a inventé la célèbre métaphore de " destruction créatrice" pour décrire les processus concurrentiels du développement capitaliste. Cette destruction créatrice découle du dynamisme de l'entrepreneur dans le processus d'innovation, ce qui sape la position des concurrents sur le marché et menace non seulement leur profit mais aussi leur existence. (Ricketts, 2008), l'innovation chez Schumpeter se profile dans cinq situations :

- La fabrication d'un nouveau produit, c'est-à-dire un produit dont les caractéristiques ne sont pas encore connues chez les consommateurs et il est destiné à une consommation finale.
- L'introduction d'une nouvelle méthode de production, c'est-à-dire qui est encore pratiquement inconnue dans la branche d'industrie ou de commerce considérée.
- La conquête d'un nouveau débouché. Il s'agit ici soit d'un marché déjà existant ou qu'il vient d'apparaître avec un nouveau produit.
- La découverte d'une source nouvelle de matières premières ;
- La création d'une nouvelle organisation de la production.

Schumpeter distingue l'inventeur, qui réalise une découverte, et l'entrepreneur qui l'offre sur le marché tout en supportant les contraintes des changements, le poids de la concurrence, et les obstacles psychosociologiques. Pour Schumpeter et Perroux (1935), l'entrepreneuriat est la force qui empêche le système économique de s'épuiser et qui résiste continuellement à s'approcher de "l'état stationnaire" classique défendue largement par David Ricardo, et qui stipule que la croissance économique tend vers une stagnation générée par la détérioration des facteurs de production et une finitude de l'activité économique. L'entrepreneuriat est donc au cœur du système capitaliste car c'est l'innovation introduite qui assure le déclenchement d'un nouveau cycle de croissance et par conséquent, s'éloigner de l'état stationnaire.

L'entrepreneur schumpetérien est donc un agent économique endogène qui participe à l'émergence des nouvelles possibilités non encore exploitées, et cela par l'innovation et la création de la richesse. L'analyse de Schumpeter introduit l'entrepreneur dans une approche macro-économique puisqu'il s'agit d'un agent qui participe à la croissance et le développement économique, mais aussi dans une approche liée à la firme puisqu'il s'agit d'un agent innovateur, permettant à l'entreprise d'avoir un avantage concurrentiel vis-à-vis de ses concurrents. Quant au Kirzner, il donne à l'entrepreneur une définition en liaison avec la notion de la vigilance, ainsi, l'entrepreneur est un agent vigilant devant les opportunités non découvertes, le profit constitue la récompense pour cette vigilance. Selon Kirzner, dans un marché non transparent en matière d'information, seul l'entrepreneur est capable de détecter des informations et qui sait façonner des occasions de profit et bénéficie donc de toutes différences des prix qu'il sait percevoir. Le caractère distinctif de l'entrepreneur est cette vigilance devant les fluctuations du marché contrairement à l'entrepreneur chez Schumpeter qui lui-même crée ce déséquilibre par le mécanisme d'innovation.

À l'instar de Schumpeter et Kirzner, les économistes de l'école autrichienne qui n'étaient pas d'accord entièrement avec les hypothèses du marché de concurrence parfaite, plus particulièrement l'hypothèse de la transparence du marché précitée par les néoclassiques, ces économistes vont constituer une école de pensée entrepreneuriale à part entière. Ainsi, les travaux de Menger considèrent l'entrepreneur comme catalyseur de l'incertitude du marché qui peut détecter ou créer les opportunités sur le marché. Von Mises et Hayek font partie de cette école de pensée et décrivent la fonction entrepreneuriale dans un environnement d'incertitude. Von Mises (1881-1973), analyse le profil de l'entrepreneur dans le cadre du marché, il ne lui offre pas la qualité du héros comme dans la vision schumpetérienne. D'un côté, l'entrepreneur de Von Mises est un agent comme autre agent économique, il peut être à la fois consommateurs et producteurs, et d'un autre côté, ce même entrepreneur à un rôle spécifique de déterminer la meilleure combinaison des facteurs de production tout en restant soumis à la loi du marché. En l'occurrence, l'entrepreneur de Von Mises n'est pas un agent spécifique mais c'est une qualité qui existe chez les différents agents économiques qui cherchent à s'enrichir.

Toujours dans l'hypothèse de l'incertitude du marché, Friedrich Von Hayek (1899-1992), explique que l'entrepreneur ne peut pas prendre des décisions sur un marché transparent et que la connaissance de tous les individus reste manquante, de plus, toute progression de la connaissance engendre des nouvelles zones d'ignorance. L'entrepreneur est donc, selon les partisans de l'école autrichienne, un agent exceptionnel qui exploite l'ignorance dans son entourage, c'est-à-dire la non transparence du marché en détectant les informations lui servant pour explorer des opportunités d'abord, et ensuite, les exploiter. Cette opération de saisir l'opportunité n'est pas simpliste comme on peut l'imaginer, car elle englobe en sus de la capacité de perception des opportunités, la capacité de combiner les facteurs de productions, la capacité d'évaluer et d'en choisir les proportions adéquates, également, la capacité de rechercher, sélectionner et embaucher les personnes disposant d'une bonne information qui lui manque pour avoir accès aux sources de profit (Boutillier & Tiran, 2016).

## **2.2. Les paradigmes du processus entrepreneurial**

L'apparition de l'approche par processus se voit comme une évolution de l'étude du phénomène entrepreneurial en dépassant l'aspect personnel et contextuel de l'entrepreneur, et en élargissant le champ d'études (Achour & Zemzami, 2014), mais aussi une synthèse des approches précédentes. En effet, de nombreuses recherches ont mentionné qu'il est insuffisant de limiter l'étude de l'entrepreneuriat dans les aspects personnels ou contextuels. (Bygrave & Hofer, 1992) stipulent que cette démarche combine à la fois une logique temporelle dans le sens où les projets de création d'entreprises sont évolutifs dans le temps, ainsi qu'une logique holistique puisque cette évolution rassemble plusieurs variables.

L'analyse des activités de l'entrepreneur permet d'identifier les étapes du processus de création de l'entreprise. Des auteurs ont ainsi distingué les activités d'exploration, qui renvoient à la conception, la planification et la recherche des informations auprès des parties prenantes. Et les activités d'exploitation qui se réfèrent à la mise en place et la concrétisation de l'idée entrepreneuriale sur le marché (Davidsson, 2006). On distingue entre les activités dites de « régime de projet » qui tourne autour de développement d'un produit, et les activités dite de « régime de marché » qui se voient dans la commercialisation et la présence du produit sur le marché (Barthe et al., 2015).

La conceptualisation du processus entrepreneurial par Gartner était initiée par l'émergence organisationnelle, cependant les développements précédents ont élargi la notion pour englober les phases précédentes à l'émergence de l'organisation. En effet, Gartner (1990) définit le processus entrepreneurial comme un processus qui commence par « l'initiation », le moment où l'entrepreneur décide de créer une entreprise et se termine par « l'établissement » ou la création effective de l'entreprise. Bygrave et Hofer, S. Shane et Venkataraman (2000), établissent une définition plus étendue du processus entrepreneurial en se reposant sur la notion de l'opportunité (Bygrave & Hofer, 1992; S. Shane & Venkataraman, 2000). Les développements théoriques sur le processus entrepreneurial ont été fortement liés aux paradigmes entrepreneuriaux, c'est-à-dire des constructions théoriques acceptées par un nombre suffisamment significatif de chercheurs (au moins 25 chercheurs selon Kuhn), ces paradigmes ont permis aux chercheurs de construire des modèles processuels dont chacun prend d'un seul paradigme un point de départ. Verstraete et Fayolle ont résumé le processus entrepreneurial en quatre paradigmes : le paradigme d'opportunité, le paradigme de création d'organisation, le paradigme de création de valeur et enfin le paradigme d'innovation (Verstraete & Fayolle, 2004).

### 2.2.1. Le paradigme de l'opportunité

Selon ce paradigme, la définition de l'entrepreneur et de l'activité entrepreneuriale tourne au tour de l'opportunité d'affaires, cette dernière désigne des occasions de gains pas encore exploitées et qui se trouvent à la portée de tout le monde mais seuls les entrepreneurs peuvent les percevoir. Pour Fayolle (2004), Germain (2012) et Shane (2003), L'ancrage de ce paradigme dans le champ de l'entrepreneuriat est de la suite aux travaux de Venkataraman (1997), Shane et Venkataraman (2000), puis Shane (2003). Ces deux auteurs sont vus comme des promoteurs d'une théorie générale de l'entrepreneuriat qui fait de l'opportunité l'élément central de la recherche en entrepreneuriat. Ce paradigme n'a pas cessé de se développer vers des visions différentes voire divergentes de l'entrepreneuriat. Deux approches co-existent pour présenter le concept de l'opportunité, une approche de création de l'opportunité, ou "vision schumpetérienne" qui stipule que les opportunités n'existent pas en réalité et seul un entrepreneur par une activité entrepreneuriale peut les créer, il s'agit d'une vision subjective puisqu'elle naît d'une interaction de l'individu et de l'environnement.

Une seconde approche qualifiée de "kirzenerienne", avance que les opportunités existent indépendamment de l'entrepreneur et ce dernier est capable de les découvrir grâce à un mécanisme de vigilance entrepreneuriale, il s'agit d'une vision objective de l'opportunité puisqu'elle reste indépendante de l'individu (Fayolle, 2004; Messeghem & Sammut, 2011; S. A. Shane, 2003) L'entrepreneuriat est donc la saisie de l'opportunité (Verstraete & Fayolle, 2004). Cette approche porte sur la découverte des nouvelles activités économiques sans nécessairement une création effective d'organisation. Ce paradigme conçoit l'activité entrepreneuriale au-dedans d'un établissement déjà existant. Ce qui renvoie à la naissance et au développement de la notion de "l'intrapreneuriat" qui signifie l'adoption des comportements entrepreneuriaux au sein d'une organisation déjà existante. Par ailleurs, ce concept renvoie au sens étymologique du terme entrepreneuriat qui désigne littéralement : prendre en main quelque chose (Arnould, 2012) sans aucun lien avec la création d'organisation.

### 2.2.2. Le paradigme de la création d'organisation

La création de l'organisation est au centre du processus entrepreneurial dans la mesure où il était le point de départ de la définition Gartnerienne de l'entrepreneuriat et du processus entrepreneurial. En effet, les conceptions primitives du processus entrepreneurial considéraient l'entrepreneuriat comme une création de l'organisation, c'est-à-dire, l'ensemble des activités menées par l'entrepreneur afin de concrétiser son opportunité en un projet concret. Force est de constater que ces conceptions relient la création d'organisation à la création d'entreprise. Toutefois, les conceptions actuelles donnent un sens à l'organisation qui dépasse la simple création d'entreprise. Elles mettent l'accent sur la notion de l'émergence organisationnelle, prônée dans la littérature anglo-saxonne par Gartner et dans le monde francophone par Verstraete.

Gartner (1995) se focalise sur la création d'une organisation et pose la question : comment parvient-elle à exister ? et rappelle que cette création implique l'intervention d'un créateur qui incarne une intention de créer pour ainsi échapper de la signification du terme « émergence » qui renvoie à l'apparition soudaine d'une créature inexistante. Par ailleurs, Gartner (2003) définit l'entrepreneuriat comme un processus de création d'une nouvelle organisation. Les partisans de ce paradigme prétendent sa singularité par rapport aux autres paradigmes du fait de sa focalisation sur la création et la relation entre le créateur et l'organisation créée, par opposition aux autres paradigmes qui renvoient aux autres disciplines. À titre d'exemple, l'innovation découle de l'économie d'innovation. Également, l'opportunité vient du domaine du management stratégique et renvoie à l'analyse SWOT (Verstraete & Fayolle, 2004).

### 2.2.3. Le paradigme de création de valeur

Le paradigme de création de la valeur par l'entrepreneuriat renvoie à l'idée que l'entrepreneur est apporteur de richesse et de prospérité pour l'individu et pour la nation. Dans le monde francophone, ce paradigme est profondément ancré dans la conception de Bruyat (1993) (Bruyat, 1993) qui le relie à une dialogique individu-crédation de valeur. Le principe de dialogique est proposé par Morin (1990) et signifie que deux ou plusieurs logiques sont unifiées, mais de façon complexe (complémentarité, concurrence, antagonisme) sans que cette dualité soit perdue dans l'unité. L'apport principal de Bruyat réside dans l'élargissement du sens de la valeur qui s'éloigne peu ou prou de l'optique marchande de la valeur pour désigner toute valeur susceptible de faire évoluer l'environnement. Il s'agit d'une extension de la définition de la valeur qui était habituellement conçue dans un champ purement économique (Bruyat & Julien, 2001) qui exprime les échanges effectués entre les agents économiques en contrepartie d'un prix déterminé par le marché. La notion de la valeur peut avoir une connotation sociale pour englober le secteur public et l'économie solidaire (Verstraete & Fayolle, 2004).

Paturel (2007) élargit la notion de la création de la valeur à l'idée d'innovation au sens large – qui dépasse la création d'un nouveau produit à la création de toute nouvelle activité y compris la reprise de l'entreprise voire même un établissement à but non lucratif (Paturel, 2007). Cependant, cette approche est critiquée à ce que ce processus s'élargit sur des activités non entrepreneuriales et un bon nombre d'actions génératrices de valeur ne relèvent pas du processus entrepreneurial. Par ailleurs, il semble difficile de cerner la notion vague de la valeur (Verstraete, 2001), pour Verstraete, ce paradigme sert de complément de la création de l'organisation dans la mesure où l'entrepreneur en créant une organisation, il cherche à

satisfaire une ou plusieurs parties prenantes. Ce paradigme de création de valeur est fortement lié à la notion de l'innovation (Patrel, 2007; Verstraete & Fayolle, 2004) puisqu'il est difficile de créer une valeur sans qu'on puisse avoir une innovation (Bruyat, 1993).

#### **2.2.4. Le paradigme d'innovation**

C'est le paradigme le plus ancien si on relie son origine à Schumpeter qui caractérise l'entrepreneur comme un innovateur qui crée une rupture avec les modèles anciens pour les remplacer par des modèles nouveaux en relançant ainsi des nouveaux cycles de croissance. Si on considère Schumpeter comme le fondateur de ce paradigme, le développement de celui-ci est dû aux travaux de Drucker, ce dernier considère l'innovation un fondement de l'entrepreneuriat. Le postulat de ce paradigme est que l'innovation est au cœur de l'entrepreneuriat et parmi ses conditions nécessaires (Drucker, 1985; Julien & Marchesnay, 1996).

Pour Schumpeter, l'innovation vient d'une mobilisation des connaissances scientifiques et c'est elle qui engendre "la destruction créatrice" expliquée ci-dessus. Pour Alter (2000) l'innovation est un acte ni rationnel ni pacifique et elle peut présenter le résultat d'une connaissance ordinaire. L'attachement de l'innovation à une création d'une nouvelle chose l'intègre dans le paradigme de la création précédemment évoqué. Ce paradigme peut être employé largement dans le cadre d'une organisation à but non lucratif à l'instar d'une université et ce, dans le cadre de l'intrapreneuriat. Il en va de même pour le secteur de la technologie (les entreprises technologiques, les high-tech...). Il permet d'élargir le champ de l'entrepreneuriat vers des nouvelles perspectives notamment la prise en compte du progrès technique. Par ailleurs, ce paradigme permet d'intégrer dans le champ entrepreneurial des formes des entreprises très modestes mais ayant une importance parue dans leur potentiel d'évolution via l'innovation qui les caractérise. La compréhension de ces paradigmes nous facilitera l'éclaircissement et le développement des modèles processuels.

### **3. Les caractéristiques du processus entrepreneurial**

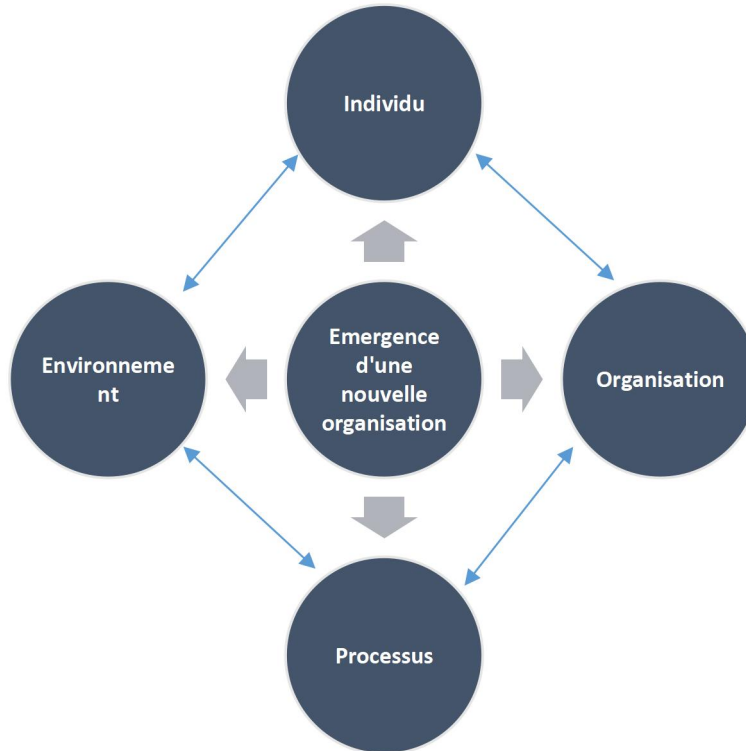
L'approche processuelle a permis de concevoir l'entrepreneuriat comme un processus dynamique dans le temps et holistique dans l'espace, le dynamisme renvoie à une idée d'évolution temporelle qui critique la linéarité qui se lit dans la représentation de la plupart des modèles dits "linéaires". Quant à l'holisme des processus entrepreneuriaux, elle se réfère à une transversalité du processus qui ne se limite pas sur l'entrepreneur mais qui englobe toute l'activité entrepreneuriale, le contexte, le projet ainsi que les relations qui s'y établissent. Les travaux des partisans de ce courant processuel présentent une panoplie de modèles de recherche qui ont enrichi la littérature entrepreneuriale. Si les modèles conceptuels du processus entrepreneurial sont hétérogènes par leurs étapes, ils s'accordent sur quelques caractéristiques. Nous présentons par la suite les principales caractéristiques de ce processus.

#### **3.1. Le processus entrepreneurial est complexe**

Le concept de complexité a été popularisé au monde francophone grâce aux travaux de Morin. L'idée de complexité a pour objectif de construire des modes de raisonnement qui appréhendent des phénomènes où interagissent de nombreux facteurs, et où coexistent des principes contradictoires : de déterminisme et contingence, d'équilibre et déséquilibre et de création et de destruction. Les partisans de l'approche par processus sont en accord à considérer la création d'entreprise comme un processus complexe interactif et non linéaire.

Pour Sammut, le processus entrepreneurial engendre des scénarios discontinus dans différents contextes, il ajoute aussi que ce processus n'est pas non seulement compliqué mais complexe puisqu'il implique différents éléments (Sammut, 2001). La complexité se diffère de la complication à ce que cette dernière indique des phénomènes qui peuvent être décomposés et reconstruits alors que la complexité est au contraire. Gartner présente un modèle qui regroupe les différentes dimensions : l'organisation, l'individu, l'environnement et le processus lui-même (Gartner, 1985). Pour le même auteur, les interactions et les interrelations entre ces dimensions aboutissent à l'émergence d'une nouvelle organisation.

**Figure 1.** Le processus entrepreneurial selon le modèle Gartner (1985)



On trouve cette idée de complexité également dans les travaux de Bruyat (1993). Qui, à travers son modèle de dialogique : créateur- création de valeur, évoqué ci-dessus, s'intéresse beaucoup plus à la combinaison individu-projet entrepreneurial. Le modèle de dialogique fait du créateur un acteur stratégique qui conduit un processus aboutissant à la création de son projet d'entreprise, en interaction avec son environnement qui peut lui être favorable ou défavorable. Et si on ajoute le facteur temps, l'environnement de l'entrepreneur peut prendre différentes représentations en fonction de ses perceptions, des capacités et des ressources disponibles pour l'entrepreneur et sur lesquels il fonde ses décisions et ses actions. La place de cette interaction entre l'entrepreneur et l'environnement est donc centrale et son caractère évolutif permet à l'entrepreneur de faire émerger son statut de l'entrepreneur.

En se basant sur les travaux de Bruyat (1993), la dialogique individu – création de valeur désigne une interaction bidirectionnelle : l'individu crée de la valeur par l'intermédiaire de l'entreprise — support qu'il détient et pilote — en déterminant la nature et l'ampleur de la production. En retour, cette création de valeur constitue un élément structurant de la vie de l'individu, susceptible de modifier ses caractéristiques (savoir-faire, valeurs, attitudes) autant

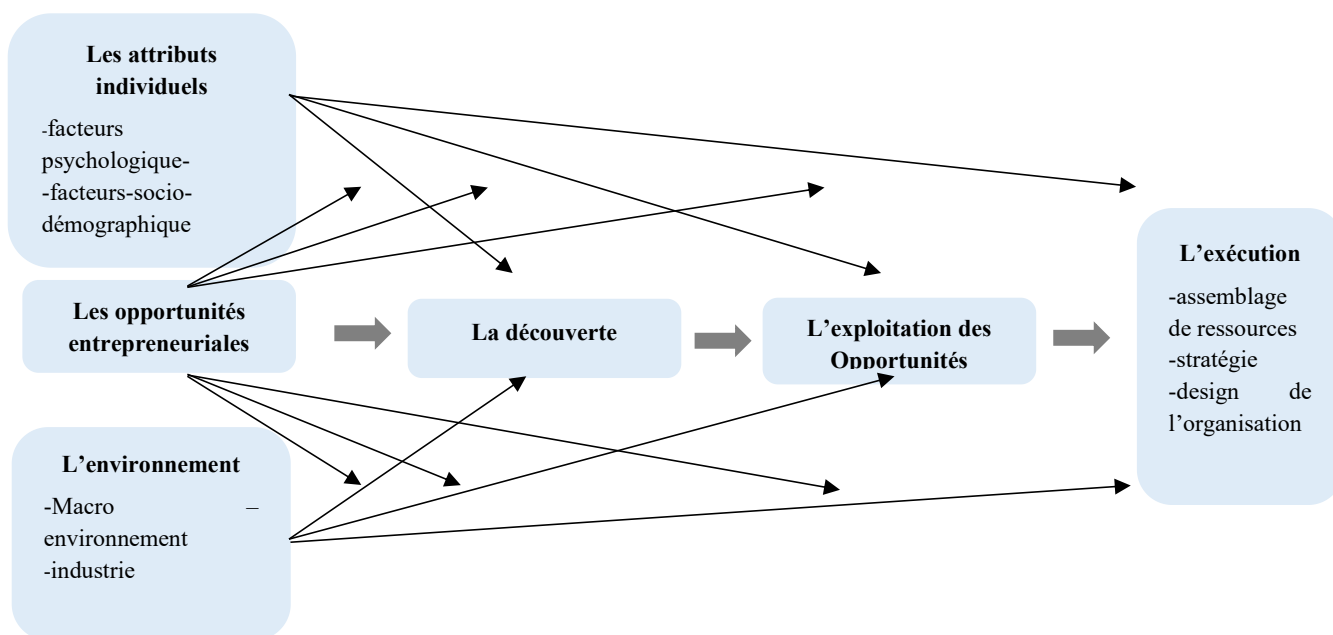
que ses conditions d'existence (activité, buts, moyens, statut social). La relation s'exprime ainsi : Création de valeur → Individu (Bruyat, 1993). Les deux modèles de Gartner et de Bruat semblent identiques dans la mesure où l'entrepreneur est en interaction avec un environnement durant une phase temporelle pendant laquelle, l'entrepreneur apprend en ayant l'intention entrepreneuriale (Fayolle, 2004), et le processus se transforme (Davidsson, 2006)

### 3.2. Le processus entrepreneurial est dynamique

Le dynamisme du processus entrepreneurial se trouve désormais dans tous ses modèles conceptuels puisqu'il s'est inscrit dans une approche évolutive des séquences successives sans pour autant négliger la panoplie des effets des variables personnelles et contextuelles. On trouve ce caractère séquentiel du processus principalement dans les travaux de Shane et Venkataraman qui conçoivent le processus entrepreneurial comme un ensemble d'actions enchaînées de la découverte, de l'évaluation et de l'exploitation d'opportunités qui aboutissent à la création d'organisation. En élargissant le processus entrepreneurial de la phase de début, par l'intégration de la notion d'opportunité, Shane et Venkataraman semblent concevoir l'émergence organisationnelle comme le résultat du processus, en l'occurrence, le démarrage de l'entreprise est l'étape finale du processus (S. Shane & Venkataraman, 2000).

La perspective dynamique du processus entrepreneurial permet de comprendre comment certaines entreprises émergent et évoluent dans des environnements particuliers (Verstraete & Fayolle, 2004). Des modèles dynamiques ont vu le jour. Hernandez établit une classification des phases d'évolution de l'entreprise comme étant une organisation, à savoir : la conception, la gestation, la naissance, la croissance, le déclin et la mort (Hernandez, 1991). Gordon suggère l'existence d'une chronologie temporelle entre les activités d'exploration et celles d'exploitation (Gordon, 2012), et c'est la réalisation d'activités d'exploration permet d'aller vers les activités de l'exploitation.

**Figure 2.** Le processus entrepreneurial selon Shane (2003)



Cette approche est critiquée non pas de son caractère séquentiel et dynamique mais de la difficulté d'identifier le point de départ de la phase d'identification de l'opportunité. Selon Fayolle (2004), les opportunités existeraient et elles s'attendent d'être découverte. Par ailleurs, les enquêtes de PSED ont souligné que le processus entrepreneurial pouvait différentes trajectoires, incluant la réalisation d'une première vente avant même la création formelle de l'entreprise (Davidsson, 2006; Miller & Reynolds, 1992).

### **3.4 Le processus entrepreneurial est temporel**

La temporalité ici renvoie à la fameuse question évoquée par Bruyat (1993) : Où commence et se termine ce processus ? Fayolle (2004) identifie quatre variables permettant l'analyse du temps dans le processus : 1) l'ordre, qui s'applique à des étapes, à des événements, et à des processus qui ne sont pas donnés et peuvent avoir des conséquences sur le déroulement du processus de création, ces étapes peuvent être concomitantes ou inversés et ne respectent pas souvent une linéarité absolue. 2) la durée qui peut être plus ou moins longue en fonction des caractéristiques du projet, du créateur, de l'environnement ainsi que des relations qui les combinent. 3) le rythme qui permet d'évaluer la vitesse d'enchaînement des activités au sein d'un processus, on parle d'un rythme élevé quand les événements du processus sont proches dans le temps, et inversement pour le rythme lent ou faible. 4) le timing qui désigne le bon moment de l'apparition d'un événement et sa concomitance avec des activités à réaliser dans la même date.

La notion du temps est indissociable pour étudier le processus entrepreneurial (Fayolle, 2004). Fayolle (2017) définit le périmètre du processus entrepreneurial non pas par le temps mais par la notion de « la situation entrepreneuriale », pour l'auteur, le processus d'entrepreneuriat s'achève une fois la situation entrepreneuriale s'arrête, en l'occurrence, la situation entrepreneuriale disparaît dès lors que la dialogique créateur- création d'entreprise s'arrête à exister. Mais cette délimitation ne donne aucune idée sur le temps qui délimite les bornes de cette situation entrepreneuriale. Car le choix des bornes est très variables et dépend souvent des acteurs (Bruyat, 1993). Pour Filion (2006), le processus de création d'une entreprise dure une année, ce constat excepte les entreprises technologiques. Toutefois, les entreprises ont en médiane, six mois pour vendre un premier produit et 22.5 mois pour réaliser leur seuil de rentabilité après la décision de créer (Filion et al., 2006).

## **4. Conclusion**

L'entrepreneuriat a été historiquement initié par l'étude de la personne de l'entrepreneur avec les travaux des économistes, qualifiés de fondamentalistes, tels que Cantillon, Say, et après avec Knight, ces économistes ont consacré leur analyse à décortiquer le profil et les fonctions de l'entrepreneur mais aussi à présenter son poids et son importance dans l'activité économique. L'ère industrielle et l'arrivée des grandes manufactures a soustrait le profil d'entrepreneur des analyses des économistes classiques qui penchaient beaucoup plus à étudier le capitaliste cette personne qui apporte des fonds nécessaires au projet et le manager celui qui dirige le projet, sans donner aucune identité au personnage de l'entrepreneur. Le développement économique épaulé par le développement de la pensée économique et managériale va inciter le retour en force de l'entrepreneur. Les travaux de Schumpeter et généralement l'apport entrepreneurial de l'école autrichienne représentent une reprise du personnage de l'entrepreneur comme moteur de la croissance économique.

L'apparition de l'approche par processus vers la fin des années 1980 constitue une évolution de l'étude du phénomène entrepreneurial en dépassant l'aspect personnel et contextuel de l'entrepreneur, par l'élargissement de son champ d'étude, mais aussi en adressant une synthèse des approches précédentes. De nombreuses recherches ont mentionné qu'il est insuffisant de limiter l'étude de l'entrepreneuriat dans les aspects personnels ou contextuels, et stipulent que cette démarche combine à la fois une logique temporelle dans le sens où les projets de création d'entreprises sont évolutifs dans le temps, ainsi qu'une logique holistique puisque cette évolution rassemble plusieurs variables exogènes à l'entrepreneur lui-même. Les développements théoriques sur le processus entrepreneurial ont été fortement liés aux paradigmes entrepreneuriaux, c'est-à-dire des constructions théoriques acceptées par un nombre suffisamment significatif de chercheurs, ces paradigmes ont permis aux chercheurs de construire des modèles processuels dont chacun prend d'un paradigme un point de départ.

## Références

- Achour, F.-Z., & Zemzami, I. (2014). *Entrepreneuriat, intrapreneuriat et orientation entrepreneuriale : Origines et évolutions* [source à compléter].
- Arnould, G. (2012). [Compte rendu de l'ouvrage *Entrepreneurs, entreprise. Histoire d'une idée*, par H. Vérin]. *Lectures*. <https://journals.openedition.org/lectures/7181>
- Barthe, J.-F., Chauvac, N., & Grossetti, M. (2015). Régimes d'activité dans la création d'entreprises. *Bulletin of Sociological Methodology/Bulletin de Méthodologie Sociologique*, 125(1), 8–24. <https://doi.org/10.1177/0759106314543753>
- Boutillier, S., & Tiran, A. (2016). La théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation. *Innovations*, 50(2), 211–234. <https://doi.org/10.3917/inno.050.0211>
- Boutillier, S., & Uzunidis, D. (1995). *L'entrepreneur : Une analyse socio-économique*. Economica.
- Boutillier, S., & Uzunidis, D. (2014). L'empreinte historique de la théorie de l'entrepreneur. Enseignements tirés des analyses de Jean-Baptiste Say et de Joseph Aloïs Schumpeter. *Innovations*, 45(3), 97–119. <https://doi.org/10.3917/inno.045.0097>
- Bruyat, C. (1993). *Création d'entreprise : Contributions épistémologiques et modélisation* [Thèse de doctorat, Université Pierre Mendès-France, Grenoble II].
- Bruyat, C., & Julien, P.-A. (2001). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16(2), 165–180.
- Bygrave, W. D., & Hofer, C. W. (1992). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 13–22.
- Davidsson, P. (2006). Nascent entrepreneurship: Empirical studies and developments. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 2(1), 1–76. <https://doi.org/10.1561/03000000005>
- Derkaoui, A., & Zemzami, I. (2022). Le rôle de la famille dans l'entrepreneuriat individuel, une revue de littérature. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 3(6-1), 40–56. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7378315>
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. Harper & Row.

- Fayolle, A. (2004). À la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : Vers une nouvelle vision du domaine. *Revue internationale P.M.E.*, 17(1), 101–121. <https://doi.org/10.7202/1008453ar>
- Filion, L. J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : Historique, évolution, tendances. *Revue internationale P.M.E.*, 10(2), 129–172. <https://doi.org/10.7202/1009026ar>
- Filion, L. J., Borges, C., & Simard, G. (2006). *Étude du processus de création d'entreprises structuré en quatre étapes* [Cahier de recherche]. HEC Montréal, Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696–706. <https://doi.org/10.5465/amr.1985.4279094>
- Gordon, S. R. (2012). *Dimensions of the venture creation process: Amount, dynamics, and sequences of action in nascent entrepreneurship* [Thèse de doctorat, Queensland University of Technology].
- Hernandez, E.-M. (1991). Théorie des organisations et création d'entreprise. *Sciences de la Société*, 23(1), 61–70.
- Julien, P.-A., & Marchesnay, M. (1996). *L'entrepreneuriat*. Economica.
- Messeghem, K., & Sammut, S. (2011). *L'entrepreneuriat*. Éditions EMS.
- Miller, B., & Reynolds, P. D. (1992). *New firm gestation: Conception, birth, and implications for research* (SSRN Scholarly Paper No 1508253). SSRN. <https://papers.ssrn.com/abstract=1508253>
- Morin, E. (1990). *Introduction à la pensée complexe*. ESF Éditeur.
- Paturel, R. (2007). Grandeurs et servitudes de l'entrepreneuriat. *Revue internationale de psychosociologie*, 13(31). <https://www.cairn.info/revue-internationale-de-psychosociologie-2007-31-page-27.htm>
- Pelletier, G.-R. (1990). L'entrepreneur dans la pensée économique : L'originalité méconnue de Turgot. *L'Actualité économique*, 66(2), 187–192.
- Ricketts, M. (2008). Theories of entrepreneurship: Historical development and critical assessment. In M. Casson, B. Yeung, A. Basu, & N. Wadeson (Eds.), *The Oxford handbook of entrepreneurship*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199546992.003.0002>
- Sammut, S. (2001). Processus de démarrage en petite entreprise : Système de gestion et scénarios. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1(1), 61–76. <https://doi.org/10.3917/entre.011.0061>
- Say, J.-B. (1803). *Traité d'économie politique* (Vol. 2). Crapelet.
- Schmitt, C. (2009). Les situations entrepreneuriales : Proposition d'une nouvelle grille d'analyse pour aborder le phénomène entrepreneurial. *Revue économique et sociale*.
- Schumpeter, J. A. (1935). *Théorie de l'évolution économique*. Dalloz. (Œuvre originale publiée en 1911).

- Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- Steiner, P. (1997). La théorie de l'entrepreneur chez Jean-Baptiste Say et la tradition Cantillon-Knight. *L'Actualité économique*, 73(4), 611. <https://doi.org/10.7202/602243ar>
- Tounés, A. (2004). *L'entrepreneur : L'odyssée d'un concept* [Cahier de recherche]. Agence universitaire de la Francophonie, Réseau Entrepreneuriat.
- Verstraete, T. (2001). Entrepreneuriat : Modélisation du phénomène. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1(1), 5–23. <https://doi.org/10.3917/entre.011.0005>
- Verstraete, T., & Fayolle, A. (2004). Quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche en entrepreneuriat [Communication]. *7e Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME*.