

# **L'opportunité entrepreneuriale : est-elle objective ou subjective ? Approche processuelle**

**Thouraya Aguli**

**Université de Sfax**

[thouraya.aguli@gmail.com](mailto:thouraya.aguli@gmail.com)

**Younes Boujelbene**

**Université de Sfax**

## **Résumé :**

---

Le processus de l'opportunité entrepreneuriale tanguait pendant quelques années entre deux rives : la rive des subjectivistes et celle des objectivistes. Ceci vient perpétuer la polémique sur la nature objective ou subjective de l'opportunité entrepreneuriale. Cependant, en pratique ce désaccord est presque inexistant. L'approche processuelle est explicative et apporte des réponses. Elle est dynamique, multidimensionnelle, flexible et ajustable. Ce travail tente de réduire ce désaccord en élaborant un processus qui réconcilie les deux approches objectiviste et subjectiviste dans une approche coévolutionnaire et évolutive mariant les deux visions de l'opportunité entrepreneuriale.

**Mots-clés :** Processus, opportunité entrepreneuriale, objectif, subjectif

---

## **L'opportunité entrepreneuriale : est-elle objective ou subjective ? Approche processuelle**

### **INTRODUCTION**

Le domaine de recherche en entrepreneuriat a toujours été en quête de paradigmes. Pendant plusieurs années, les chercheurs ont focalisé sur l'entrepreneur : le protagoniste aux qualités spéciales et aux compétences surdéveloppées par rapport aux autres (Krueger et Brazeal, 1994). L'approche individuelle, appelée aussi approche par les traits, n'a pas permis de distinguer la recherche en entrepreneuriat qui tanguait entre l'économie, la psychologie et le management stratégique. L'approche par les spécificités individuelles de l'entrepreneur (Say, 1803 ; 1815 ; Cantillon, 1755 ; Knight, 1942) a marqué le début de la dialogique objectivité-subjectivité de l'opportunité entrepreneuriale. L'entrepreneur découvre-t-il ses opportunités ou les construit-il ? Deux courants se sont distingués dans ce sens : le courant des objectivistes pour lesquels l'opportunité est une réalité objective « découverte/reconnue/perçue/identifiée » et le courant des subjectivistes pour lesquels l'opportunité est un construit subjectif « construite/formée ».

Le foisonnement des recherches et le cumul des connaissances n'ont pas renforcé la clarté des travaux sur l'opportunité entrepreneuriale, désormais répartis entre deux approches théoriquement inconciliables (Suddaby, 2010). C'est avec les travaux de Shane et Venkataraman (2000) qu'on a commencé à adopter l'approche processuelle pour étudier l'entrepreneuriat. L'entrepreneur ne définit plus l'entrepreneuriat mais il en est l'acteur principal entre autres acteurs et facteurs.

Et même si l'article fondateur de Shane et Venkataraman (2000) a généré un foisonnement de recherches adoptant l'approche processuelle pour l'étude de l'opportunité entrepreneuriale, il n'a pas manqué à perpétuer la polémique : l'opportunité entrepreneuriale est-elle objective ou subjective ?

Dans le cadre de cette étude, la définition de l'opportunité entrepreneuriale introduit la présentation des deux approches afin d'expliquer l'évolution des processus entrepreneuriaux d'une approche unidimensionnelle et statique à une approche pluridimensionnelle évolutive et dynamique. Nous proposons par la suite un processus de l'opportunité entrepreneuriale en se basant sur la méthodologie de la « Theory Building » de Van de Ven (2006).

## 1. DEFINITION DE L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE

Les auteurs hétérodoxes, notamment Schumpeter (1972, 1974), Kirzner (1973, 1979) et Hayek (1945) ont contribué de façon remarquable à l'enrichissement du champ de l'entrepreneuriat et ont fondé les bases théoriques de l'étude du rôle de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat. Les opportunités entrepreneuriales ont été définies par Schumpeter (1974) comme « *les nouvelles combinaisons qui se manifestent dans l'introduction d'un nouveau produit, d'une nouvelle méthode de production, de l'exploitation d'un nouveau marché, de la conquête d'une nouvelle source d'approvisionnement et, finalement d'une nouvelle forme d'organisation industrielle* ». Ainsi, selon Schumpeter (1974), lorsqu'un entrepreneur obtient une évolution profitable de ses facteurs de production, grâce à une nouvelle combinaison, il (ou elle) a donc identifié une nouvelle opportunité.

Kirzner (1973, 1979) identifie l'opportunité à « l'opportunité de profit ». Cette dernière est définie comme la présence dans l'économie d'une mauvaise affectation des ressources à cause d'une forme de gaspillage. L'entrepreneur saisit l'opportunité en mettant au point une meilleure combinaison qui corrige l'imperfection et lui permet d'en tirer profit. L'opportunité de profit existe lorsqu'il y a une demande pour laquelle des individus veulent payer et que, concurremment, les ressources requises sont disponibles (Kirzner, 1973).

Plusieurs chercheurs se sont basés sur les travaux de Kirzner et de Schumpeter créant deux courants de pensée. Citons par exemple, Long et McMullan (1984) qui ont adopté la définition Schumpeterienne affirmant qu'une opportunité réalisable est « *une vision élaborée de la nouvelle entreprise qui induit une vision minutieuse du mécanisme de translation du concept à la réalité, compte tenu des paramètres de l'environnement* » et De Bono (1980) qui considère l'opportunité comme un moyen d'action possible parmi d'autres, mais qui représente la solution la plus pertinente à suivre penchant ainsi vers la définition Kirznerienne.

Deux courants de pensées différents se sont développés avec le foisonnement des travaux de recherches fondant deux approches de l'opportunité entrepreneuriale : l'approche objectiviste et l'approche subjectiviste.

## **2. L'APPROCHE OBJECTIVISTE DE L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE**

On parle de l'« Opportunité Kirznerienne ». On se réfère dans le cadre de cette approche aux concepts de la diffusion inégale des connaissances dans l'économie de Hayek (1945) et de l'apprentissage et la vigilance de Kirzner (1973). Les cognitions entrepreneuriales<sup>1</sup> sont des variables antécédentes ou indépendantes qui permettent de prédire l'identification des opportunités et les comportements entrepreneuriaux chez les individus ou dans les organisations (Mitchell et al., 2002 ; Simon et al 1992 ; Simon et Siklossi, 1972). Les connaissances sont largement tacites et difficiles à transformer en habiletés.

## **3. L'APPROCHE SUBJECTIVISTE DE L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE**

On parle de l'« opportunité Schumpeterienne ». Cette approche conçoit l'entrepreneuriat comme le résultat d'une nouvelle combinaison de ressources tangibles. Les entrepreneurs sont des leaders qui agissent sur la base de « possibilités » ou de nouvelles combinaisons de ressources perceptibles par un grand nombre de personnes dans la société. Très peu de ces personnes passent à l'action. Il en va de même pour les connaissances ; elles sont largement codifiées ou facilement codifiables (Marcotte, 2004).

## **4. L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE OBJECTIVE OU SUBJECTIVE : THAT'S THE QUESTION**

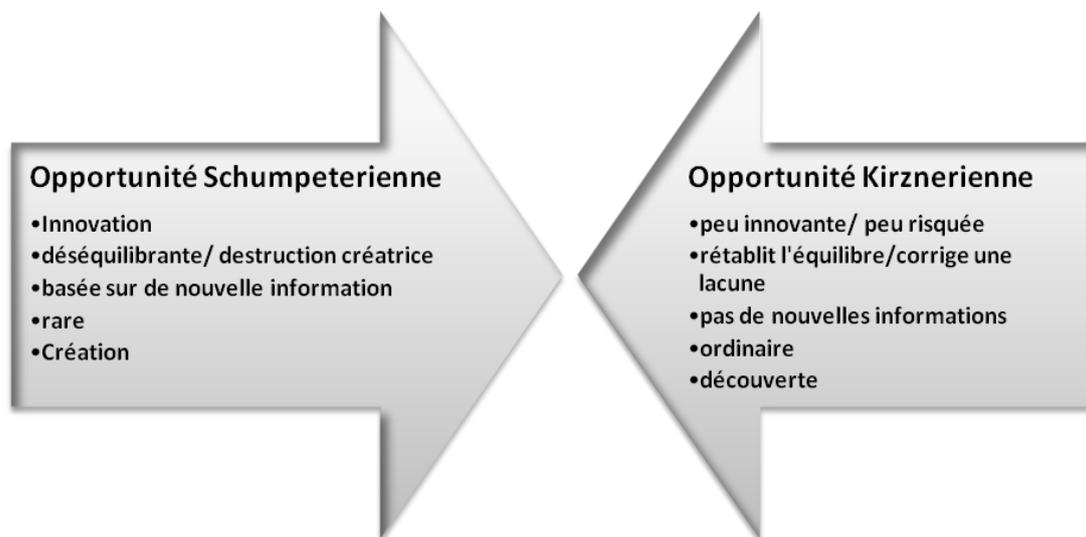
Les visions de Schumpeter (1974, 1974) et de Kirzner (1973, 1979) sont généralement considérées comme antithétiques sur le rôle de l'entrepreneur dans le processus entrepreneurial et sur le marché. Selon Schumpeter, l'entrepreneur est un innovateur et un leader qui à travers les nouvelles combinaisons qu'il introduit au système économique conduit à un processus dynamique de « destruction créatrice ». L'entrepreneur de Kirzner, arbitragiste passivement vigilant et capable de détecter les opportunités que d'autres ne voient pas (à cause de la distribution inégale des connaissances antérieures), exploite les imperfections du marché afin de ramener le système à l'équilibre.

---

<sup>1</sup> Les façons dont les entrepreneurs et les firmes acquièrent, évaluent et utilisent les connaissances (Marcotte, 2004)

La figure 1 récapitule les principales différences entre les deux approches Schumpeterienne (subjective) et Kirznerienne (objective).

**Figure 1 : L'opportunité entrepreneuriale dans les approches Schumpeterienne et Kirznerienne**



Malgré leurs différences, ces deux approches sont similaires dans la mesure où elles sont statiques et descriptives. Elles peuvent expliquer une situation statique, un cas ou plusieurs cas similaires, mais ne sont aucunement généralisables ou valables pour l'étude des évolutions entrepreneuriales dans la vie de l'entreprise. On restreint le champ d'application des opportunités entrepreneuriales géographiquement (entreprise/entrepreneur ou environnement/marché) et temporellement (vision binomiale exclusive).

Or, le premier souci de la recherche est plutôt d'interpréter afin d'expliquer. Ceci devrait se faire dans un cadre d'activité continu en tenant compte des différents éléments du contexte et non de façon ponctuelle et limitée à un contexte prédéfini. L'approche processuelle paraît ainsi plus apte à donner la dimension qui manque : la dynamique des interactions (Davidson, 2015). Et dans le cadre des interactions interviennent tous les facteurs rattachés au processus entrepreneurial et se produit le passage de la vision binomiale exclusive à une vision binaire inclusive (marquant les deux approches dans une coévolution) instaurée dans le temps.

## **5. L'APPROCHE PROCESSUELLE DE L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE ENTRE OBJECTIVITE ET SUBJECTIVITE**

Plusieurs processus ont été élaborés notamment<sup>2</sup> le processus pionnier et fondateur de Shane et Venkataraman (2000), le processus d'Ardichvili et al. (2003) et le processus en paradigmes de Verstraete et Fayole (2005). Et plusieurs chercheurs se sont inspirés de ces processus afin d'étudier et évaluer le processus entrepreneurial. Et malgré la complexité de ces processus et leurs différentes composantes en interaction, on a remarqué que certains chercheurs ont voulu perpétuer la polémique d'objectivité (Mole et Mole, 2008) versus subjectivité (Sarason et al., 2006). Et on s'est retrouvé à la case de départ avec deux types de processus.

D'autres chercheurs ont considéré que s'agissant de processus qui se développent dans le temps, les prises de position sont difficiles. Ainsi, les approches de Schumpeter et de Kirzner sont considérées comme des représentations alternatives qui peuvent coexister dans l'économie en même temps et non des représentations mutuellement exclusives (Holcombe, 1998 ; Fu-Lai Yu, 2001).

Dans cette même logique, Shane (2003) propose l'interaction entre l'individu et l'opportunité comme un cadre général pour comprendre et étudier l'entrepreneuriat. Les individus s'engagent à identifier, évaluer et exploiter les opportunités pour créer de nouvelles demandes ou pour répondre à celles existantes avec de nouvelles façons. L'existence d'une interaction implique que différents individus vont poursuivre différents types d'opportunités dans le cadre du processus entrepreneurial.

Sur le plan pratique, un entrepreneur, qui se force à « créer/construire » des opportunités tout le temps en ignorant son marché et les opportunités qui peuvent se présenter, est voué à l'échec. D'un autre côté, un entrepreneur aussi vigilant soit-il ne peut réaliser des avantages compétitifs qu'en innovant. Ainsi, la polémique objectif-subjectif, découvert-construit, quantitatif-qualitatif (évaluation), dualisme-dualité (interaction entrepreneur-opportunité), théoriquement fondée, perd toute signification. Chiasson et Saunders (2005) et Mole et Mole (2010) ont d'ailleurs proposé une réconciliation, ce qu'ils ont appelé la *Coévolution*, des deux approches dans le cadre du processus d'identification, d'évaluation et d'exploitation de l'opportunité entrepreneuriale.

---

<sup>2</sup> Nous n'avons cité que les processus sur lesquels il y a un consensus et qui ont inspiré plusieurs travaux de recherche.

Dans ce qui suit, nous proposons un processus de l'opportunité entrepreneuriale inspiré de la théorie sur l'interaction entrepreneur-opportunité selon le modèle de Van de Ven (2006).

## **6. ELABORATION D'UN PROCESSUS DYNAMIQUE DE L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE SELON LE MODELE DE VAN DE VEN (THEORY BUILDING)**

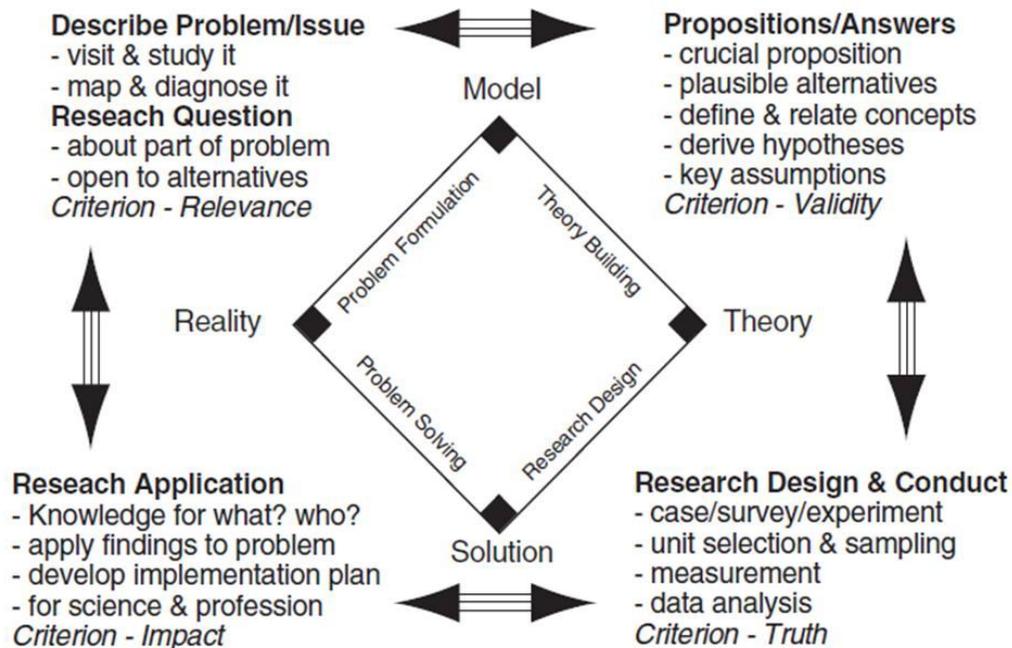
Le but essentiel des travaux de recherche est de produire une connaissance qui permet un avancement pratique (Van de Ven, 2006). Nous avons tenté d'apporter un éclairage sur la réalité de la pratique entrepreneuriale en Tunisie en déterminant la nature du (ou des) processus d'identification, d'évaluation et d'exploitation de l'opportunité entrepreneuriale adopté(s). Nous avons opté pour la méthodologie de Van de Ven (2006) afin d'élaborer un modèle du processus de l'opportunité entrepreneuriale dans le cadre de la Coévolution entrepreneur-opportunité (dans le contexte tunisien). Le choix de cette méthodologie s'explique par deux facteurs :

- Il s'agit d'une méthodologie multiparadigmatique : ce qui va de pair avec notre conception du processus de l'opportunité entrepreneuriale à la fois subjectif et objectif. Le choix de la méthode d'évaluation du processus dépend de la situation, du but recherché, de la nature de l'opportunité, de l'entrepreneur et des interactions entre les variables du processus entrepreneurial. S'agissant d'une coévolution entre l'entrepreneur et l'opportunité (environnement/marché), il est possible d'évaluer les opportunités selon la nature du processus à un moment donné. Les variables les plus saillantes restent valables quelque soit la nature de l'opportunité. Par ailleurs, cette méthodologie nous permet de se prolonger dans l'étude et le test de la validité de notre théorie (modèle) sans limitation méthodologique.
- Les critères d'évaluation de la théorie à élaborer sont : la pertinence, la validité, la vérité et l'impact (Van de Ven, 2006). Le modèle de Theory Building de Van de Ven exige la participation des spécialistes afin de déterminer la réalité (le problème) et les solutions (inspirées du contexte ou lieu de travail) (Storberg-Walker, 2003). Ces quatre critères devraient résulter d'un va et vient entre la théorie et la pratique. Ce qui rejoint notre volonté d'élaborer un processus qui reflète la pratique entrepreneuriale.

Nous sommes ainsi partis de la question « *l'opportunité entrepreneuriale est-elle objective ou subjective ?* » en quête d'une réponse et d'un processus.

La figure 2 illustre et résume le modèle en diamant de Van de Ven (2006).

**Figure 2 : Modèle en diamant de la Theory Building de Van de Ven (2006)**



*Source : Van de Ven (2006)*

### a. LA METHODOLOGIE

En appliquant les principes de base du modèle de Van de Ven (2006), la méthodologie adoptée dans ce travail se présente comme suit:

- i.** *la formulation du problème* : résoudre le conflit objectivité-subjectivité dans le processus de l'opportunité entrepreneuriale pour suivre les exigences du marché
- ii.** *la conceptualisation* : à travers la revue de la littérature, on a pu déceler un ensemble de théories apparemment conflictuelles mais conciliables dans une approche processuelle dynamique et évolutive
- iii.** *la « theory building »* : En se basant sur la théorie sur les processus de l'opportunité entrepreneuriale, nous avons déterminé un modèle de 3 blocs :
  - Le processus de l'opportunité entrepreneuriale : telle que présenté par Shane et Venkataraman (2000) et qui comprend les variables citées dans les travaux subjectivistes comme l'innovation de Schumpeter et celles citées dans les travaux objectivistes dont la vigilance de Kirzner. Pour les autres variables du modèle nous nous sommes inspirés des travaux de Shane et Venkataraman (2000) pour les traits

de personnalité et la connaissance antérieure et des travaux d'Ardichvili et al. (2003) pour les réseaux.

- ▶ Les institutions : on distingue trois types d'institutions (Giddens, 1984) : (1) les institutions de signification qui facilitent l'interprétation des représentations symboliques, des valeurs et des significations du contexte afin de permettre à l'agent d'agir ; cette interprétation se fait via la communication (Giddens, 1984), (2) Les institutions de légitimation qui montrent l'importance des lois, normes et règles en vigueur (Giddens, 1984) pour tester la faisabilité de l'action dans un contexte particulier et (3) Les institutions de domination qui marquent le passage à la mobilisation des ressources et facilitent ainsi la réalisation de l'action. Les ressources sont de deux types : les ressources allocatives qui donnent le pouvoir de gérer des objets matériels (matières premières, terres, etc...) et ressources autoritatives qui donnent le pouvoir de transformation en commandant un groupe de personnes/acteurs (Giddens 1984).
- ▶ De l'entrepreneur qui est réflexif (Giddens, 1984), faillible (Mole et Mole, 2010) et vigilant selon Kirzner (1973, 1997).

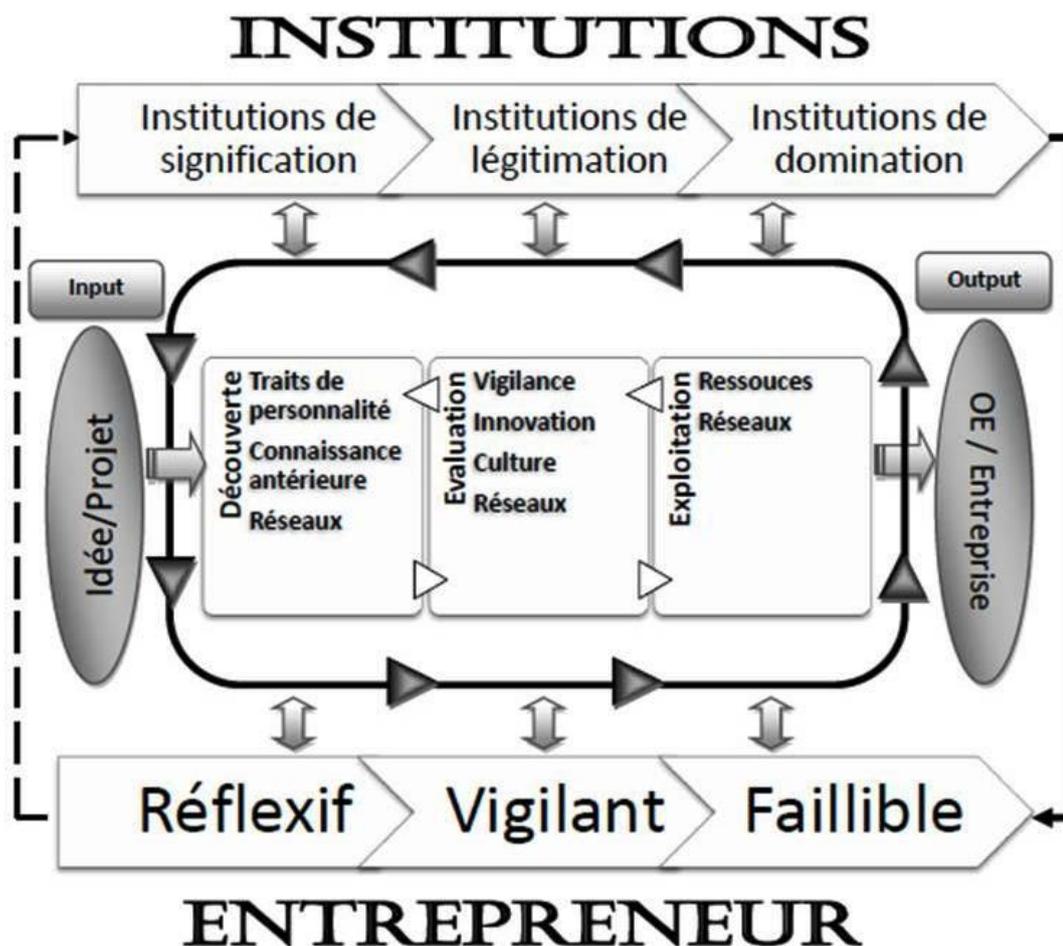
**iv.** « *Research designs* »: Suite à une étude exploratoire qualitative menée à travers des interviews semi-directives avec les responsables de sept (7) structures d'accompagnement (trois (3) pépinières publiques, un incubateur privé, un centre d'affaire et deux (2) structures financières) et de vingt-cinq (25) entrepreneurs, nous avons pu déceler plusieurs facteurs impactant le processus entrepreneurial et qui tournent autour des institutions, de l'entrepreneur et du processus de l'opportunité entrepreneuriale. On en cite les plus récurrents :

- ✓ la nature extractive de la majorité des institutions (Acemoglu et Robinson, 2012), et cela confirme l'impact des institutions sur le processus entrepreneurial
- ✓ les institutions qui ont le plus d'impact dans chaque phase
- ✓ la rigidité des procédures et parfois conflits entre les structures,
- ✓ le manque de transparence et d'information
- ✓ l'entrepreneur est engagé dans un processus flexible qui s'adapte selon les circonstances (la conjoncture et le marché) et selon ses objectifs

- ✓ certaines qualifications de l'entrepreneur : la réflexivité, la vigilance et la faillibilité
- ✓ les qualifications les plus saillantes dans chaque phase du processus
- ✓ les variables du processus
- ✓ les variables les plus saillantes dans chaque phase

Afin de mettre en exergue les différents apports théoriques et de les confronter à la pratique, nous avons jugé opportun d'élaborer un modèle conceptuel qui illustre cette réalité peinte à travers les réponses des interviewés. La figure 3 illustre le modèle que nous avons élaboré.

**Figure 3 : Processus de l'opportunité entrepreneuriale dans le cadre de la coévolution entrepreneur-institutions**



**b. ANALYSE DES RESULTATS ET VERIFICATION DU MODELE CONCEPTUEL ELABORE**

Nous avons opté pour la Grounded Theory pour traiter les réponses des interviewés afin d'élaborer un modèle et de le schématiser (voire la figure 3). Nous avons, ensuite, adressé à nos interviewés le schéma du modèle conceptuel élaboré avec une description sommaire de la nature de ce processus (objectif et subjectif à la fois), des différentes variables du modèle (déterminées à travers les réponses aux interviews semi-directifs) et des interactions entre ces variables (représentées à travers les flèches) pour vérifier si cela va de pair avec leur conception du processus d'identification, d'évaluation et d'exploitation de l'opportunité entrepreneuriale. Les réactions sont comme suit :

- 85% des répondants ont confirmé le modèle,
- 10% ont trouvé que ce modèle est assez théorique car selon eux il est impossible de schématiser la réalité
- 5% se sont abstenus de donner leur avis.

**CONCLUSION**

Il y a un consensus que l'entrepreneuriat est le processus à travers lequel naissent de nouvelles activités économiques et de nouvelles organisations (Davidson, 2015 ; McMullen et Dimov, 2013 ; Wiklund et al., 2011 ; Gartner, 1988). Shane et Venkataraman (2000) ont démontré que l'opportunité est un facteur déterminant dans ce processus en introduisant l'interrelation opportunité-individu qui crée, développe et conditionne le processus entrepreneurial.

Cette étude tente d'élaborer un modèle qui illustre le processus d'identification, d'évaluation et d'exploitation de l'opportunité entrepreneuriale dans le cadre de l'interaction individu-opportunité et qui reflète réalité pratique de l'entrepreneuriat (en Tunisie). Nous avons opté pour la « Theory Building » de Van de Ven (2003) pour élaborer un processus qui a une portée théorique (réconcilier les deux approches subjectiviste et objectiviste dans le cadre de la coévolution individu-opportunité) et une portée pratique (vérifier notre processus dans le contexte tunisien).

La méthodologie de Van de Ven (2006) offre la possibilité de choix multiparadigmatiques pour le traitement d'une question et la production d'une connaissance à la fois inspirée du contexte et vérifiée auprès des spécialistes au fur et à mesure de son déroulement. Elle nous a

permis de construire une théorie avec rigueur grâce à un transit (va et vient) des connaissances entre nous (chercheurs) et les différentes parties prenantes du processus de l'opportunité entrepreneuriale (notre échantillon). Il en ressort qu'il est impossible de persister sur une même voie d'exploitation d'une idée. L'idée est l'input du processus qui en passant par les différentes phases se transforme (ou non) en une opportunité entrepreneuriale. L'entrepreneur dispose d'une panoplie de choix et d'options qu'il découvre ou crée. Ces options (opportunités) de divers types sont souvent le garant de la continuité de l'activité de l'entreprise.

Ce travail a permis de produire un construit collaboratif qui est proche de la pratique entrepreneuriale en Tunisie, mais, non généralisable. Une limite d'objectivité peut aussi biaiser notre construit qualitatif.

Ce modèle et cette théorie ont été explorés auprès d'un échantillon réduit. Nous avons testé le modèle qualitativement, mais nous aspirons à le tester quantitativement auprès d'un échantillon plus large d'entrepreneurs et de représentants des institutions afin de le valider.

## Références

Acemoglu, D., Robinson, J. A. & Woren, D. (2012). *Why nations fail: the origins of power, prosperity and poverty*. 4. New York: Crown Business.

Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*. Paris: INED, nouvelle édition, 1952.

Chiasson, M. et Saunders, C. (2005). Reconciling diverse Approaches to opportunity research using the structuration theory. *Journal of Business Venturing*, 20, 747-767.

Davidsson, P. (2015). Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization. *Journal of Business Venturing*.  
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.01.002>

De Bono, E. (1978). *Opportunities*. New York, Penguin Books.

Fu-Lai Yu, T. (2001). An entrepreneurial perspective of institutional change, *Constitutional Political Economy*, 12(3), 217-236.

Gartner, W.B. (1988). Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *American Journal of Small Business* 12(4), 11-31.

Giddens, A. (1984). *The constitution of society: Outline of the theory of structuration*. University of California Press.

Hayek, F. (1945). The use of knowledge in society. *American Economic Review*, 35(4), 519-530.

Holcombe, R.G. (1998). Entrepreneurship and economic growth, *Quarterly journal of Austrian economics*, 1(2), 45-62

- Kirzner, I.M. (1973). *Competirion and entwpreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I.M. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60–85.
- Knight, F. H. (1942). Profit and Entrepreneurial Functions. *The Journal of Economic History*, 2, 126-132.
- Krueger, J. N. et Brazeal, D. H. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 91-104.
- Long, W. et McMullan, W. E. (1984). Mapping the new venture opportunity identification process . *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 567-591.
- Marcotte, C. (2004). Quel paradigme pour l'entrepreneuriat international. *Revue Canadienne des sciences de l'administration*, 21(1), 97-106
- McMullen, J. S., & Dimov, D. (2013). Time and the entrepreneurial journey: the problems and promise of studying entrepreneurship as a process. *Journal of Management Studies*, 50(8), 1481-1512.
- Mitchell, R., Smith B., Seawright, K. & Morse E. (2000). Cross-cultural cognitions and the venture creation decision. *Academy of Management Journal*, 43, 974-993.
- Sarason, Y., Dean T. et Dillard, J. F. (2006). Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity: A structuration view. *Journal of Business Venturing*, vol. 21, p.286-305.
- Sarason, Y., Dillard, J. F. et Dean T. (2008). How can we know the dancer from the dance?. *Journal of Business Venturing*, doi : 10.1016/j.jbusvent.2008.06.003.
- Say, JB. (1803). *Traité d'Economie Politique*. Paris: Calmann-Lévy, 1972.
- Say, JB. (1815). *Catéchisme d'Economie Politique*. Paris : Crapelet.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Harper & Row, New York.
- Schumpeter, J. A. (1974). *The theory of economic development*. London: Oxford University Press.
- Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization Science*, vol. 11, n° 4, p.448-469.
- Shane, S. et Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, vol. 25, n° 1, p.217-226.
- Simon, E., Egidi. M. et Manis, R. (1992). *Economics, bounded rationality and the cognitive revolution*. Brookfield. VT: Edward Elgar.
- Simon, H. et Siklossi. L. (1972), *Representation and meaning: Experiments with information pmcessing systems*, Englewood Cliffs. NJ: Prentice Hall.
- Storberg-Walker, J. (2003). Comparison of the Dubin, Lynham, and Van de Ven theory-building research methods and implications for HRD. *Human Resource Development Review*, 2(2), 211-222.
- Suddaby, R. (2010). Editor's comments: Construct clarity in theories of management and organization. *Academy of Management Review*, 35(3), 346-357.

Van de Ven, A. H. et Johnson, P. E. (2006). Knowledge for theory and practice. *Academy of management review*, 31(4), 802-821.

Wiklund, J., Davidsson, P., Audretsch, D. B., & Karlsson, C. (2011). The future of entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 1-9.